

SKRIPSI

PENERAPAN *SPIRITUALITY CORPORATE GOVERNANCE* PADA SIKLUS PEMBELIAN DAN PENJUALAN (Studi Kasus pada Darul Iلمي Agency Makassar)

AYU AAN KHARY MATLAUDIN



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
2013**

SKRIPSI

PENERAPAN *SPIRITUALITY CORPORATE GOVERNANCE* PADA SIKLUS PEMBELIAN DAN PENJUALAN (Studi Kasus pada Darul Iلمي Agency Makassar)

sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi

disusun dan diajukan oleh

**AYU AAN KHARY MATLAUDIN
A31109262**



kepada

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
2013**

SKRIPSI

PENERAPAN *SPIRITUALITY CORPORATE GOVERNANCE* PADA SIKLUS PEMBELIAN DAN PENJUALAN (Studi Kasus pada Darul Iلمي Agency Makassar)

disusun dan diajukan oleh

**AYU AAN KHARY MATLAUDIN
A31109262**

telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Makassar, 15 Juli 2013

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Abdul Hamid Habbe, S.E., M.Si.
NIP 196305151992031003

Drs. H. Abdul Latif, M.Si, Ak.
NIP 1959052319860110003

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin

Dr. H. Abdul Hamid Habbe, S.E., M.Si.
Nip. 196305151992031003

SKRIPSI

PENERAPAN *SPIRITUALITY CORPORATE GOVERNANCE* PADA SIKLUS PEMBELIAN DAN PENJUALAN (Studi Kasus pada Darul Iلمي Agency Makassar)

disusun dan diajukan oleh

**AYU AAN KHARY MATLAUDIN
A31109262**

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal 15 Agustus 2013
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Panitia Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	DR. H. Abdul Hamid Habbe, S.E.,M.Si	Ketua	1.....
2.	Drs. H. Abdul Latief, M.Si, Ak.	Sekretaris	2.....
3.	DR. Alimuddin, S.E., M.Si	Anggota	3.....
4.	Drs. Muh. Achyar, M.Si. Ak.	Anggota	4.....
5.	Drs. H. Abdul Rahman, Ak.	Anggota	5.....

Ketua Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin

Dr. H. Abdul Hamid Habbe, S.E., M.Si.
Nip. 196305151992031003

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

nama : AYU AAN KHARY MATLAUDIN

NIM : A31109262

jurusan/program studi : Akuntansi

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul

**PENERAPAN *SPIRITUALITY CORPORATE GOVERNANCE*
PADA SIKLUS PEMBELIAN DAN PENJUALAN
(Studi Kasus pada Darul Ilmi Agency Makassar)**

adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, Juli 2013

Yang membuat pernyataan,

AYU AAN KHARY MATLAUDIN

PRAKATA

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, segala puji hanya milik-Nya, kepadaNya kita mengabdikan dan memohon pertolongan, kepadaNya kita bersyukur atas limpahan nikmat dan karunia-Nya. Siapa yang diberi petunjuk oleh Allah, tidak ada satupun yang dapat menghalangi-Nya dalam menuntun hamba-Nya ke jalan yang lurus. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada *qudwah hasanah* kita, Rasulullah Shallallahu Alaihi wa Sallam beserta para keluarga Beliau, sahabat, sahabiyyah, tabi'in, tabi'ut tabi'in, serta orang-orang yang senantiasa istiqomah di jalan Allah hingga qadar Allah berlaku pada diri mereka. Berkat limpahan rahmat-Nyalah skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, masukan, dan kerja sama berbagai pihak yang turut membantu selama penyelesaian skripsi ini. Untuk itu, penulis menghaturkan Jazakumullahu Khairan kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta, Hj. Maswaty dan H. Matlaudin Laenreng atas kasih sayang dan motivasinya dalam menyelesaikan skripsi ini.. uhibbukifillah mama... uhibbukafillah bapak...Juga kepada Seluruh keluarga besar yang selalu memberikan doa, bantuan dan dukungannya. My beloved sista susan dan vini.. dan juga keponakanku yang lucu bilbina, naufal, rayhan, dan taza.. jadilah anak yang sholeh dan sholehah :D

Ucapan terima kasih kepada Bapak Dr. H. Abdul Hamid Habbe, S.E., M.Si. selaku Pembimbing I dan Bapak Drs. H. Abdul Latief, M.Si, Ak selaku Pembimbing II yang telah memberikan arahan selama proses penyusunan skripsi ini. Bapak DR.Alimuddin, SE., MM., Bapak Drs.H.Abd. Rahman, Ak., dan Bapak Drs. Achyar Ibrahim selaku penguji yang memberikan saran dan masukan untuk skripsi ini

Jazakumullahu khairan juga kepada pimpinan dan karyawan Darul Ilmi Agency, kak muli, kak yana, kak aminah, kak hadina,,,, syukran jazakillah khair atas bantuannya

dan informasi yang diberikan kak dalam menyelesaikan penelitian di Darul Ilmi... semoga Allah membalas dengan yang lebih baik

Dan kepada Murabbiah, mudarrisah, dan musyrifahku yang kucintai karena Allah,, syukran jazakillah khair atas ilmu yang telah diberikan. Para pengurus MDI yang insyaAllah kucintai karena Allah. Uhibbukifillah saudiriku,, al ukh khusnul, rany, kak dani, ragel, wiwi, nurmi. Semoga kita senantiasa siistiqomahkan di jalan kebaikan ini.. Adik-adikku para pengusung dakwah, Tetaplah Istiqomah di jalan dakwah ini de,, apri, dian, rasmi, santy, kiki, ria, cici, aqila, ima, iin, ilmi, dila majid, dila, hilda, anti. Para pengurus Forum Studi Ulul Albaab,, ITTAQILLAH. para pemimpin kami, kak zulfa, kak hafsyah, kak gita, kak nur dan saudari seperjuanganku ani, icha, fitri, aida, kak leli. Jazakillah Khair atas bantuan dan motivasinya selama penyusunan skripsi ini. Semoga Allah mempertemukan kita di JannahNya kelak. Aamiin...

Akhirnya, Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi siapapun yang membacanya. Meski demikian, penulis sadar skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan walaupun telah menerima bantuan dari beberapa pihak jika terdapat kesalahan dalam penulisan skripsi ini, sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis. Olehnya, kritik dan saran dari pembaca menjadi harapan penulis.

Makassar, September 2013

Penulis

ABSTRAK

Penerapan *Spirituality Corporate Governance* pada Siklus Pembelian dan Penjualan (Studi Kasus pada Darul Ilmi Agency Makassar)

Ayu Aan Khary Matlaudin
H. Abdul Hamid Habbe
H. Abdul Latief

Istilah *Spirituality Corporate Governance* (SCG) lahir dari perkembangan teori *Good Corporate Governance* merupakan sebuah teori yang lebih mengkhususkan pada sistem manajemen berbasis kecerdasan spiritual. Prinsip-prinsip pada *Spirituality Corporate Governance* berdasarkan pada sifat-sifat yang dimiliki oleh Tauladan bagi umat Islam yakni Rasulullah *Shallallahu Alaihi wa Sallam* antara lain *shiddiq, amanah, fathonah, dan tabligh*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *spirituality corporate governance* khususnya pada siklus pembelian dan penjualan di Darul Ilmi Agency Makassar. Metode penelitian yang digunakan ialah metode deskriptif. Dalam penelitian ini data diperoleh dari hasil observasi, dokumentasi, dan wawancara langsung dengan pihak yang terkait.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa terdapat lima prinsip *spirituality corporate governance* yang diterapkan dalam siklus pembelian dan penjualan di Darul Ilmi Agency yaitu *shiddiq* yang ditunjukkan dengan adanya sikap keterbukaan, jujur, dan akuntabilitas. *Amanah* ditunjukkan dengan adanya sikap menepati amanat baik kepada pemasok dan pelanggan, bertanggung jawab, adil, serta memelihara *ukhuwah* antara pemasok dan pelanggan. *Fathonah* ditunjukkan dengan kompetensi, orientasi bekerja sebagai ibadah, saling memotivasi, dan berorientasi pelanggan. *Tabligh* ditunjukkan dengan sosialisasi nilai-nilai syar'i yang diterapkan, menjalin komunikasi yang baik dengan pemasok dan pelanggan, menerapkan keteladanan Rasulullah dalam berbisnis, bersikap toleransi kepada pelanggan dan konsisten terhadap aturan-aturan syariat dan ketetapan perusahaan. *Istiqomah* ditunjukkan dengan menuntut ilmu agama Islam, meminimalisir campur baur (*ikhtilat*), musyawarah, dan mencontoh kepada Rasulullah.

Kata Kunci: *Spirituality Corporate Governance*, siklus pembelian, siklus penjualan

ABSTRACT

Implementation Spirituality Corporate Governance in Purchasing and Selling Cycle (Case Study in Darul Ilmi Agency Makassar)

Ayu Aan Khary Matlaudin
H. Abdul Hamid Habbe
H. Abdul Latief

Spirituality Corporate Governance (SCG) term was formed by good corporate governance theory which more specialized in spiritual intelligence-based management system. The principles of Spirituality Corporate Governance are based on behaviour of our Prophet, Muhammad Shallallaahu alaihi wa sallam, such as shiddiq, amanah, fathonah, and tabligh.

This study aims to know the application of spirituality corporate governance especially in the purchasing and selling cycle at Darul Ilmi Agency Makassar. The method used descriptive method. In this study the data obtained from observation, documentation, and interviews with relevant parties.

The findings of the study show that there are five principles of spirituality corporate governance in the purchasing and sales cyclus at the Darul Ilmi Agency, there are shiddiq indicated by the attitude of openness, honesty, and accountability. Amanah is shown by the attitude to fulfill the mandate of both suppliers and customers, responsible, fair, and maintain ukhuwah between suppliers and customers. Fathonah indicated by competency, orientation work as worship, motivate each other, and customer oriented. Tabligh is shown by socialization of Islamic values, good communication with suppliers and customers, implementation of our Prophet's way business, toleration to customers and consistency to Shari'a rules and company's statutes. Istiqomah indicated by studying Islam, minimized ikhtilat, discussion, and imitate our Prophert's Rasulullah.

Keywords: Spirituality Corporate Governance, purchasing cycle, selling cycle

DAFTAR ISI

	HALAMAN
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.4.1 Kegunaan Teoritis	5
1.4.2 Kegunaan Praktis	5
1.5 Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tinjauan tentang Siklus Pembelian	7
2.1.1 Definisi Pembelian	7
2.1.2 Prosedur Pembelian	7
2.1.3 Risiko dalam Siklus Pembelian	9
2.1.4 Pengendalian Siklus Pembelian	9
2.2 Tinjauan tentang Siklus Penjualan	10
2.2.1 Definisi Penjualan	10
2.2.2 Jenis-jenis Penjualan	11
2.2.3 Prosedur Sistem Penjualan	11
2.2.3.1 Prosedur Penjualan Tunai	13
2.2.3.2 Prosedur Penjualan Kredit	15
2.2.3.2 Prosedur Penjualan Konsinyasi	16
2.2.4 Risiko Siklus Penjualan	17
2.2.5 Pengendalian Siklus Penjualan	17
2.3 Tinjauan tentang Penjualan dari Perspektif Islam	18
2.3.1 Definisi Jual Beli	18
2.3.2 Landasan Hukum	19
2.3.3 Jenis-jenis Jual Beli dalam Islam	19
2.3.4 Prinsip-prinsip Jual Beli dalam Islam	20
2.4 Akad Wakalah	23
2.4.1 Definisi Wakalah	23
2.4.2 Hukum Wakalah	24
2.5 Tinjauan tentang <i>Spirituality Corporate Governance</i>	24
2.5.1 Definisi <i>Spirituality Corporate Governance</i>	24
2.5.2 Prinsip-prinsip <i>Spirituality Corporate Governance</i>	25

2.5.2 Konsep Bisnis Menurut Perspektif Islam	26
BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1 Rancangan Penelitian	31
3.2 Kehadiran Peneliti	31
3.3 Lokasi Penelitian	31
3.4 Jenis dan Sumber Data	32
3.4.1 Jenis Data	32
3.4.2 Sumber Data	32
3.5 Teknik Pengumpulan Data	33
3.6 Teknik Analisis Data	34
3.7 Tahap-tahap Penelitian	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	36
4.1.1 Sejarah Singkat Darul Ilmi Agency	36
4.1.2 Struktur Organisasi	38
4.1.3 Uraian Tugas	38
4.1.4 Sistem dan Prosedur Perusahaan.....	40
4.1.5 Sistem Akuntansi Pokok	40
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan	43
4.2.1 Perdagangan dalam Islam	43
4.2.2 Refleksi Nilai-nilai Spiritualitas Darul Ilmi Agency	44
4.3 Siklus Pembelian Darul Ilmi Agency.....	47
4.4 Siklus Penjualan Darul Ilmi Agency.....	50
4.5 Refleksi Nilai-nilai Spiritual sebagai Perwujudan Tata Kelola Perusahaan Berbasis Spiritual (SCG)	53
4.5.1 <i>Shiddiq</i>	55
4.5.1.1 Terbuka/transparan	56
4.5.1.2 Jujur	58
4.5.1.3 Akuntabilitas.....	60
4.5.2 <i>Amanah</i>	61
4.5.2.1 Menepati Amanat	62
4.5.2.2 Adil.....	64
4.5.2.3 Memelihara ukhuwah	65
4.5.2.4 Bertanggung Jawab	67
4.5.3 <i>Fathonah</i>	70
4.5.3.1 Kompetensi	70
4.5.3.2 Orientasi Bekerja untuk Ibadah	73
4.5.3.3 Saling Memotivasi	75
4.5.3.4 Orientasi Pelanggan.....	76
4.5.4 <i>Tabligh</i>	77
4.5.4.1 Sosialisasi	77
4.5.4.2 Komunikasi	79
4.5.4.3 Keteladanan	80
4.5.4.4 Toleransi	83
4.5.4.5 Konsisten	85
4.5.5 <i>Istiqomah</i>	87
4.5.5.1 Menuntut Ilmu Agama	88
4.5.5.2 Meminimalisir <i>Ikhtilat</i>	88
4.5.5.3 Musyawarah.....	89
4.5.5.4 Mencontoh Rasulullah.....	89
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	92

5.1 Kesimpulan.....	92
5.2 Saran.....	93
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	94
 DAFTAR PUSTAKA.....	 95
LAMPIRAN	98

DAFTAR TABEL

Gambar	Halaman
4.1 Prinsip <i>Spirituality Corporate Governance</i> dan Indokator Implementasinya pada Darul Ilmi Agency	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.1 Struktur Organisasi	38
4.2 Bagan Alir Siklus Pembelian.....	48
4.3 Bagan Alir Siklus Penjualan.....	52

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia sebagai sebuah negara berkembang menganut sistem ekonomi campuran yang secara umum digunakan oleh negara-negara berkembang lainnya. Imama (2008) menyebutkan bahwa sistem ekonomi campuran yang dianut oleh Indonesia masih mengarah pada sistem atau kebijakan ekonomi kapitalis yang terbukti hanya memberikan dampak negatif bagi perekonomian suatu negara. Secara garis besar, sistem ekonomi di Indonesia berlandaskan pada Pancasila dan UUD 1945 yang mengandung nilai yang sama dalam nilai-nilai yang ada pada sistem ekonomi Islam yang berlandaskan pada Al Qur'an dan hadits *Rasulullah Shallallahu alaihi wasallam*. Persamaan nilai keadilan untuk setiap individu merupakan kesamaan dalam sistem ekonomi Indonesia yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945 dan sistem ekonomi Islam. Oleh karena itu, relevansi untuk menggunakan sistem ekonomi Islam sudah layak untuk diterapkan.

Islam sebagai agama yang sempurna mengatur seluruh aspek kehidupan manusia termasuk dalam sistem ekonomi Islam. Bank Indonesia menyelenggarakan seminar akhir tahun 2012 mengenai perbankan syariah dengan hasil bahwa perbankan syariah khususnya Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) mengalami perkembangan yang cukup pesat dari tahun ke tahun. Total aset perbankan syariah pada Oktober 2012 mencapai 179 triliun atau sekitar 37%. Pasca krisis yang melanda Indonesia, diakui bahwa usaha kecil menengah merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Satu hal

yang berkontribusi dalam usaha pengembangan perekonomian rakyat (UKM) ialah peranan bank syariah yang memberikan kontribusi dalam usaha mengembangkan perekonomian rakyat (Prenanto, 2012). Hal tersebut menjadi salah satu bukti bahwa perekonomian Indonesia mulai membaik dengan lahirnya perbankan syariah yang menganut nilai-nilai Islam.

Bank Desa Mith Ghamr di Mesir adalah pelopor perbankan syariah. Indonesia sebagai negara yang mayoritas penduduknya memeluk agama Islam menyambut baik adanya entitas syariah seperti perbankan syariah yang kemudian tumbuh dengan pesat. Hal ini sejalan dengan pendapat Wiroso (2011) bahwa entitas-entitas syariah tidak hanya terbatas pada lembaga keuangan saja seperti perbankan syariah, tapi juga merambah pada lembaga-lembaga keuangan non bank seperti pegadaian syariah, asuransi syariah, koperasi syariah, dan juga lembaga keuangan mikro syariah yang sering disebut Baitul Maal wat Tamwil (BMT).

Entitas syariah yang terus menerus berkembang tidak hanya terbatas pada perbankan dan lembaga keuangan non bank. Tetapi, entitas syariah semakin luas dengan berdirinya perusahaan yang berlabel syariah. Hal ini banyak dijumpai di kota-kota besar seperti Makassar yang menjadi sebuah revolusi bahwa praktik perdagangan yang sesuai dengan syariat Islam sesuai dengan kehidupan masyarakat saat ini. PT Ahad Net, Rabbani, Bimbingan Belajar Al Insan dan CV Darul Ilmi merupakan contoh perusahaan syariah yang ada saat ini. Namun, entitas yang berlabel syariah perlu ditinjau kembali sebab belakangan ini marak ditemukan entitas yang berlabel syariah namun dalam praktiknya masih menggunakan sistem konvensional atau menimbulkan *riba*, *gharar*, serta *zhulm*.

Orang-orang yang ada di dalam perusahaan memiliki peranan yang begitu besar dalam seluruh aktivitas di perusahaan. Sarana prasarana, sistem, serta keuangan yang baik tidak memiliki arti jika orang-orang yang ada didalamnya tidak memiliki kompetensi dan komitmen yang rendah. Prabowo (2010) menuturkan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya komitmen orang-orang di dalam perusahaan ialah karena tidak mengetahui apa yang didapatkannya selain hanya sekedar uang, kurang bahagia dengan pekerjaannya sehingga dapat menyebabkan kebosanan hingga menjadi tidak produktif.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Aburdene dalam buku 'Megatrends 2010' mengungkapkan bahwa pencarian dalam spiritualitas adalah *megatrends* terbesar saat ini (Prabowo, 2010). *Trend* spiritualitas yang berkembang tidak hanya pada tingkat individu, tetapi mencapai tingkat institusi atau korporasi. Hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa dalam proses bekerja diperlukan kemampuan individu untuk dapat memaknai pekerjaannya sehingga lahir lah disiplin baru yang disebut dengan spiritualitas ditempat kerja (*workplace spirituality*). Oleh karena itu, secanggih apapun sistem yang dibuat, pencapaian dari sistem tersebut dikendalikan oleh orang-orang yang melaksanakan sistem. Sehingga, dengan adanya nilai-nilai spiritualitas yang dimiliki oleh orang-orang yang menjalankan sebuah sistem diharapkan bisa menciptakan perusahaan yang tata kelolanya berbasis spiritual (*spirituality corporate governance*).

Darul Ilmi Agency adalah salah satu badan usaha yang berlabel syariah yang bergerak dalam bidang ritel yakni aktivitas utamanya membeli barang kemudian dijual kembali. Sehingga, akan terbentuk sebuah siklus pembelian dan siklus penjualan. Perusahaan ini memiliki keunikan dalam hal pengelolaan perusahaan yang diterapkannya. Salah satu syarat untuk karyawannya ialah

harus mengikuti pendidikan islam secara intensif (*tarbiyah*). Selain itu, etika yang diterapkan di Darul Ilmi Agency sedikit berbeda dengan perusahaan syariah yang ada. Musyawarah untuk mencapai mufakat merupakan salah satu keunikan yang berbeda dari entitas-entitas lainnya yang dimana secara umum, perusahaan melaksanakan rapat dewan direksi atau rapat umum pemegang saham, namun perusahaan ini berusaha untuk mengaplikasikan semua tuntunan *Rasulullah Shallallahu alaihi wasallam*.

Darul Ilmi Agency juga memiliki keunikan dalam hal sistem penjualannya. Menurut Yendrawati (2005:63), penjualan dikelompokkan menjadi dua, yaitu penjualan reguler (penjualan biasa) dan penjualan angsuran. Penjualan reguler terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Namun, banyak orang yang menyamakan istilah antara penjualan kredit dan penjualan angsuran. Sebenarnya semua penjualan angsuran bisa dikatakan sebagai penjualan kredit. Tetapi penjualan kredit yang pelunasannya hanya melalui dua tahap bukan merupakan penjualan angsuran. Objek penelitian yang akan diteliti menggunakan penjualan yang pembayarannya diterima hanya melalui dua tahap. Sehingga, definisi yang dipakai dalam penelitian ini ialah penjualan kredit. Selain itu, Darul Ilmi Agency juga menerapkan sistem penjualan khusus yakni penjualan konsinyasi. Sehingga, penjualan yang akan dibahas mencakup penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan *Spirituality Corporate Governance* Pada Siklus Pembelian dan Penjualan (Studi Kasus pada Darul Ilmi Agency Makassar)”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan masalah yang diangkat ialah:

“Bagaimana penerapan nilai-nilai spiritual untuk mewujudkan *spirituality corporate governance* pada siklus pembelian dan penjualan di Darul Ilmi Agency?”

1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui penerapan nilai-nilai spiritualitas pada siklus pembelian dan penjualan penjualan pada Darul Ilmi Agency agar terwujud tata kelola perusahaan berbasis spiritual (*spirituality corporate governance*).

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dan wawasan mengenai siklus pembelian dan siklus penjualan serta penerapan *spirituality corporate governance*. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran, pengetahuan dan menjadi referensi bagi pembaca dan peneliti selanjutnya.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi bagi Darul Ilmi Agency yang nantinya bisa digunakan sebagai pertimbangan dan masukan dalam menerapkan sistem pembelian dan penjualan yang sesuai dengan nilai-nilai spiritual untuk mewujudkan *Spirituality Corporate Governance*.

1.5. Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan kegunaan penelitian serta sistematika penulisan

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan teori-teori yang mendukung penelitian, yaitu teori-teori tentang sistem akuntansi, sistem penjualan, sistem pengendalian intern, persepektif Islam tentang penjualan, dan *spirituality corporate governance*.

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang rancangan penelitian, kehadiran peneliti, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisis data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang profil perusahaan yaitu sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, serta menguraikan tentang analisis data dan membahas tentang hasil penelitian yang disertai dengan pembahasannya.

BAB V: PENUTUP

Bagian ini merupakan bagian akhir yang terdiri dari kesimpulan, saran dan keterbatasan penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan tentang Siklus Pembelian

2.1.1 Definisi Pembelian

Perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang jual beli memiliki dua siklus utama, yaitu pembelian dan penjualan. Pembelian merupakan hal yang pertama dilakukan pada perusahaan dagang demi menjalankan usahanya. Menurut Hopwood (2003:417), pembelian ialah proses memilih sumber, pemesanan, dan memperoleh barang atau jasa.

2.1.2. Prosedur Pembelian

Prosedur pembelian mengatur cara-cara dalam melakukan semua pembelian baik barang maupun jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan. Prosedur ini dimulai dari adanya kebutuhan atas suatu barang atau jasa sampai barang atau jasa yang dibeli diterima. Prosedur pembelian dilaksanakan melalui beberapa bagian dalam perusahaan. Secara umum, bagian-bagian yang terkait dalam prosedur pembelian adalah: (Baridwan 1998:173)

Pertama, bagian pembelian. Bagian pembelian berfungsi untuk melakukan pembelian barang-barang yang dibutuhkan oleh perusahaan. Bagian pembelian juga bertugas untuk memilih pemasok. Setelah bagian pembelian menentukan seorang pemasok, kemudian menyiapkan sebuah pesanan pembelian untuk permohonan. Setelah itu, dibuat salinan yang masing-masing akan dikirim ke pemasok, bagian utang dagang, bagian gudang, dan bagian penerimaan barang.

Kedua, bagian penerimaan barang. Bagian penerimaan barang bertugas untuk menerima semua barang yang dibeli perusahaan. Pada saat menerima barang, karyawan di bagian ini harus memeriksa fisik dan jumlah barang yang diterima. Surat pengangkutan barang dari pihak pengangkut ditandatangani oleh bagian penerimaan barang. Jika barang-barang yang diterima telah disetujui baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya, maka bagian penerimaan barang membuat laporan penerimaan barang atau menandatangani tembusan order pembelian yang berfungsi sebagai laporan penerimaan barang. Untuk barang-barang yang ditolak karena cacat atau tidak sesuai dengan order pembelian, bagian penerimaan membuat berita acara penolakan barang yang diserahkan kepada bagian pembelian.

Ketiga, bagian gudang. Bagian gudang bertugas sebagai pembuat permintaan pembelian (*purchase requisition*). Bagian gudang juga berfungsi untuk menyimpan barang-barang milik perusahaan. Penyimpanan barang dalam gudang harus disusun sedemikian rupa untuk memudahkan pada saat barang dibutuhkan. Untuk mengawasi barang dalam gudang, bagian gudang menyelenggarakan pencatatan dalam kartu gudang dan kartu barang yang menunjukkan kuantitas barang.

Hopwood dan Bodnar (2003) mengatakan bahwa selain dari ketiga bagian tersebut, beberapa perusahaan menambahkan bagian utang dagang. Bagian utang dagang bertanggung jawab untuk memulai pembayaran ke pemasok. Empat dokumen, yaitu permintaan pembelian, pesanan pembelian, laporan penerimaan, dan faktur adalah dokumen yang telah tersedia untuk mendokumentasikan sebuah transaksi pembelian yang dilakukan dengan cara kredit.

2.1.3 Risiko dalam Siklus Pembelian

Siklus pembelian memiliki risiko yang cukup berat. Menurut Diana dan Setiawati (2011:144), beberapa risiko dalam siklus pembelian antara lain:

1. Perusahaan kehabisan stock barang karena terlambat memesan barang kepada pemasok
2. Salah membeli barang yang tidak dibutuhkan. Disinilah letak pentingnya dokumen permintaan pembelian yang dibuat oleh bagian yang membutuhkan. Bagian pembelian tidak harus mengetahui kebutuhan semua divisi atau bagian, tetapi bagian pembelian mendapatkan informasi dari bagian yang membutuhkan
3. Salah membeli barang yang harganya teralalu mahal. Salah satu penyebab mengapa harga produksi dari seorang pemasok bisa lebih mahal dari pemasok yang lain adalah karena pemberian tip. Tip tersebut selanjutnya akan dibebankan ke harga produk
4. Bagian penerimaan barang menerima pesanan yang tidak sesuai jumlah atau jenisnya
5. Salah tagih. Salah tagih dapat terjadi karena kesalahan pemasok dalam membuat faktur. Salah tagih ini dapat disebabkan karena salah perhitungan pada faktur, jenis barang yang tercantum di faktur berbeda dengan barang yang dikirimkan ke perusahaan, atau jumlah barang yang tercantum di faktur berbeda dengan barang yang benar-benar dikirimkan
6. Lalai tidak membayar utang. Jika sistem informasi perusahaan tidak dapat memberi informasi mengenai utang yang hampir jatuh tempo, maka kemungkinan terdapat utang yang terlewat tidak terlunasi. Lalai tidak membayar utang dapat menurunkan kredibilitas perusahaan di mata pemasok. Kesan yang tidak baik ini dapat mengganggu perusahaan untuk mendapatkan pasokan bahan baku atau barang, apalagi jika pemasok merupakan pemasok utama
7. Data pembelian jatuh ke tangan pihak yang tidak dikehendaki. Data berupa softcopy sangat mudah digandakan dan berpindah tangan ke pihak luar sehingga penyimpanan data sebaiknya disimpan dengan aman
8. Kerusakan data karena ada virus atau karena kerusakan hardware komputer.

2.1.4 Pengendalian Siklus Pembelian

Pengendalian diharapkan dapat meminimalisir setiap risiko dari siklus pembelian. Menurut Diana dan Setiawati (2011: 146), pengendalian pada siklus pembelian antara lain:

1. Bagian pembelian perlu menganalisis permintaan perputaran setiap jenis persediaan untuk mengetahui persediaan yang laris dan digemari oleh pelanggan. Hasil analisis ini berguna untuk mengatur alokasi dana ke persediaan
2. Perusahaan perlu meminta penawaran harga dari beberapa pemasok. Dengan adanya penawaran harga lebih dari satu pemasok, maka pemasok yang tidak efisien (misalnya ingin memberi tip) akan sulit bersaing dengan pemasok yang bersih. Untuk meminimalkan peluang adanya tip dari pemasok, perusahaan dapat menetapkan kebijakan bahwa orang yang berwenang untuk membuat kesepakatan harga dengan pemasok bukanlah orang yang berwenang untuk melakukan pembelian.

3. Perusahaan perlu merancang surat permintaan pembelian untuk memastikan bahwa bagian pembelian hanya membeli barang yang memang dibutuhkan oleh divisi lain atau membeli barang dagangan yang memang laris
4. Perusahaan perlu memiliki surat order pembelian untuk merekam transaksi pemesanan barang kepada pemasok. Hal ini disebabkan karena transaksi pembelian secara lisan dapat menimbulkan kesalahpahaman dengan pemasok
5. Perusahaan perlu memastikan bahwa bagian penerimaan barang benar-benar mengecek barang yang datang dan menghitung jumlah barang yang datang
6. Akuntan perlu memiliki arsip faktur pembelian berdasarkan tanggal jatuh tempo faktur. Arsip ini berguna untuk memonitor faktur yang akan jatuh tempo dan harus segera dilunasi
7. Bagian utang hanya akan memproses pembayaran utang hanya jika sudah menerima bukti penerimaan barang dari bagian penerimaan barang. Oleh karena itu, utang dilunasi setelah barang diterima
8. Akuntan perlu mengarsip faktur bersama dengan nota retur, sehingga akuntan memiliki informasi pasti mengenai berapa utang kepada pemasok dan berapa yang harus dibayar
9. Bagian utang harus melakukan pengecekan atas kebenaran perhitungan dalam faktur dari pemasok. Informasi yang detail dalam faktur pemasok juga harus dicocokkan dengan surat order pembelian dan bukti penerimaan barang
10. Bagian utang harus mengarsip faktur yang belum lunas terpisah dari faktur yang sudah lunas
11. Perusahaan harus memastikan bahwa terdapat pemisahan tugas antara Bagian Pembelian (yang berwenang untuk melakukan pembelian), Bagian Penerimaan Barang (yang bertanggung jawab atas barang yang diterima dari pemasok), Bagian Utang (yang bertugas memproses pembayaran utang), dan bagian yang berwenang untuk menandatangani Cek (bisa bendahara perusahaan, *Controller* perusahaan, direktur keuangan, atau bahkan direktur puncak)
12. Data pembelian maupun data pengeluaran kas perlu *dibackup* secara teratur. Hal ini sangat berguna jika perusahaan kehilangan data misalnya terkena virus atau karnea *hardware* yang rusak. *Backup* sebaiknya disimpan di media terpisah seperti CD dan disimpan di tempat yang aman. Ruang penyimpanan data sebaiknya terpisah dengan ruang tempat data diolah.

2.2 Tinjauan tentang Siklus Penjualan

2.2.1 Definisi Penjualan

Menurut Swastha (2010), “penjualan ialah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia memberi barang atau jasa yang diperdagangkan”.

Baridwan dalam Indrasari (2011) menyatakan bahwa:

penjualan adalah suatu transaksi berpindahnya hak kepemilikan atas suatu barang dari penjual kepada pembeli, dimana pembeli diwajibkan untuk menyerahkan sejumlah uang atau alat tukar lainnya sebagai bentuk pengorbanan atas kepemilikan barang dari pemilik atau pihak yang berkuasa atas barang tersebut sebelumnya.

2.2.2 Jenis-jenis Penjualan

Hartadi dalam Indrasari (2011:8) menyatakan bahwa terdapat beberapa sistem penjualan dalam sebuah perusahaan antara lain:

1) Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah suatu transaksi penjualan antar penjual dan pembeli, dimana uang atau alat penukar lainnya telah diterima oleh penjual ketika penjual menyerahkan barang yang ditawarkan kepada pembeli (hak kepemilikan atas barang telah beralih dari penjual kepada pembeli)

2) Penjualan kredit

Penjualan kredit adalah penjualan yang melibatkan antara penjual dan pembeli, dimana penjual belum menerima uang sebagai hasil penjual ketika hak kepemilikan atas barang yang dijualnya telah beralih kepada pembeli. Adapun jangka waktu pembayaran yang harus dilakukan oleh pembeli terkait dengan transaksi antara pembeli dan penjual tersebut sepenuhnya berdasarkan kesepakatan antara kesepakatan penjual dan pembeli.

3) Penjualan konsinyasi

Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu. Pihak yang menyerahkan barang disebut *consignor* (pengamanat) dan pihak yang menerima barang disebut *consignee* atau komisioner.

2.2.3 Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan tujuan agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan menurut (Baridwan, 1998:109)

ialah bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian billing.

Pertama, bagian pesanan penjualan. Pada perusahaan kecil, fungsi penjualan dapat dipegang oleh seorang karyawan dalam bagian penjualan. Beberapa fungsi bagian pesanan penjualan yaitu: mengawasi semua pesanan yang diterima, memeriksa surat pesanan yang diterima dari langganan, meminta persetujuan penjualan kredit dari bagian kredit, menentukan tanggal pengiriman, membuat surat perintah pengiriman (*shipping orders*), membuat catatan mengenai pesanan-pesanan yang diterima, serta mengawasi pengiriman barang-barang untuk contoh (sampel).

Kedua, bagian kredit. Setiap pengiriman barang untuk memenuhi pesanan pembeli yang syaratnya kredit harus mendapatkan persetujuan dari bagian kredit. Bagian kredit selanjutnya menggunakan catatan yang dibuat oleh bagian piutang untuk tiap pelanggan mengenai sejarah kredit, jumlah maksimum, dan ketepatan waktu pembayaran.

Ketiga, bagian gudang. Bagian gudang bertugas untuk menyiapkan barang yang tercantum dalam surat perintah pengiriman. Barang-barang tersebut kemudian diserahkan ke bagian pengiriman untuk dibungkus dan dikirim kepada pembeli.

Keempat, bagian pengiriman. Bagian ini hanya bertugas untuk mengirim barang-barang pada pembeli. Pengiriman hanya bisa dilakukan jika ada surat perintah pengiriman yang sah. Selain itu, bagian pengiriman juga bertugas mengirimkan kembali barang-barang kepada penjual yang keadaannya tidak sesuai dengan yang dipesan. Pengembalian barang dilakukan jika ada debit memo untuk retur pembelian.

Kelima, bagian *billing* (bagian pembuatan faktur dan penagihan). Beberapa tugas dari bagian *billing* yaitu: membuat atau menerbitkan faktur penjualan dan tembusan-tembusannya, menghitung biaya kirim penjualan dan pajak pertambahan nilai, serta memeriksa kebenaran penulisan dan perhitungan-perhitungan dalam faktur.

2.2.3.1 Prosedur Penjualan Tunai

Sistem akuntansi penjualan memerlukan jaringan prosedur yang merupakan tahap-tahap proses terjadinya transaksi penjualan tunai. Menurut Mulyadi (2008:6), beberapa prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai adalah:

1) Prosedur order penjualan

Prosedur order penjualan digunakan untuk melayani pembeli yang akan membeli barang. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian penjualan dengan mengisi faktur penjualan tunai dengan informasi antara lain jenis, kuantitas, harga satuan, dan total harga. Faktur penjualan tunai dibuat oleh bagian penjualan sebanyak tiga lembar; lembar pertama diserahkan kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke bagian kasa; lembar kedua diserahkan kepada bagian pembungkusan bersamaan dengan penyerahan barang yang dipilih oleh pembeli; lembar ketiga disimpan sebagai arsip bagian penjualan.

2) Prosedur penerimaan kas

Prosedur penerimaan kas digunakan untuk melayani pembeli yang membayar harga barang sesuai yang tercantum dalam faktur penjualan tunai. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian Kasa dengan alat bantu register kas yang menghasilkan pita register kas. Bagian kasa menerima faktur penjualan

tunai lembar pertama dan uang tunai dari pembeli. Setelah uang yang diterima sesuai dengan jumlah yang tercantum dalam faktur penjualan tunai, bagian kasa membubuhkan cap “lunas” pada faktur tersebut dan menyerahkan faktur tersebut dilampiri dengan pita register kas kepada pembeli.

3) Prosedur penyerahan barang

Prosedur penyerahan barang digunakan untuk melayani pengambilan barang oleh pembeli yang telah melakukan pembayaran ke bagian kasa. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian pembungkusan dengan cara membandingkan faktur penjualan tunai (yang telah dibubuhi cap lunas oleh bagian kasa dan dilampiri dengan pita register kas) yang diterima dari pembeli dengan faktur penjualan tunai yang diterima dari bagian penjualan bersama dengan barang yang dipilih oleh pembeli. Bagian pembungkusan membubuhkan cap “sudah diambil” pada faktur penjualan tunai lembar pertama dan lembar kedua, kemudian menyerahkan barang beserta faktur penjualan tunai lembar kedua kepada pembeli. Bagian pembungkusan kemudian menyerahkan faktur penjualan tunai lembar pertama beserta pita register kas kepada bagian akuntansi.

4) Prosedur pencatatan penjualan

Prosedur pencatatan penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan ke dalam buku jurnal penjualan. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian akuntansi dengan cara mencatat faktur penjualan tunai lembar pertama yang diterima dari bagian pembungkusan ke dalam buku jurnal penjualan.

5) Prosedur pencatatan penerimaan kas

Prosedur pencatatan penerimaan kas dari penjualan tunai digunakan untuk mencatat transaksi penerimaan kas ke dalam buku jurnal penerimaan kas. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian akuntansi dengan cara mencatat bukti setor yang diterima dari bagian kasa ke dalam buku jurnal penerimaan kas.

6) Prosedur rekonsiliasi bank

Prosedur rekonsiliasi bank digunakan untuk mengawasi penerimaan kas dan penyetoran kas bank. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian pemeriksaan intern dengan cara setiap hari melakukan pembacaan terhadap pita register kas yang dihasilkan oleh mesin register kas dan membandingkan dengan bukti setor. Secara periodik bagian pemeriksaan intern menerima rekening koran dari bank dan membuat rekonsiliasi bank dengan cara mencocokkan informasi dalam rekening koran bank dengan catatan kas yang diselenggarakan oleh bagian akuntansi.

2.2.3.2 Prosedur Penjualan kredit

Menurut Adikoesoema (1984:205), penjualan kredit dalam toko-toko kecil dilakukan dengan membuat bon-bon penjualan rangkap dua. Bon penjualan lembar pertama diberikan kepada pembeli dan lembar kedua oleh penjual dikirim ke bagian faktur. Jika penjual ingin menahan satu lembar bon penjualan, maka bon penjualan itu harus dibuat dalam rangkap tiga. Prosedur ini didasarkan atas asumsi bahwa pembeli membawa sendiri barang yang dibelinya.

Prosedur penjualan kredit di sebuah toko serba ada agak sedikit berbeda. Penjualan barang-barang dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- 1) Pembeli membawa sendiri barang yang dibelinya
- 2) Toko mengantarkan barang-barang yang dibeli ke alamat pembeli

Jika pembeli ingin membawa sendiri barang yang dibelinya, maka dibuat slip penjualan secara biasa. Persetujuan pemberian kredit kepada pembeli diperoleh dengan telepon dari bagian kredit. Slip penjualan itu dimasukkan dalam register kas untuk dicatat/dicetak dalam pita register kas. Di tiap harinya, sebelum toko ditutup, kasir menerima uang hasil penjualan tunai dan jumlah hasil penjualan kredit. Kedua jumlah ini harus sama dengan jumlah uang yang tercetak dalam pita register kas.

Jika pembeli menginginkan barang yang dibelinya harus diantarkan oleh toko ke rumahnya, maka slip-slip penjualan dibuat tiga bagian, yaitu:

- 1) Slip asli untuk pembeli. Slip ini terdiri dari tiga bagian. Bagian pertama untuk dimasukkan dalam bungkusan barang. Bagian yang kedua ditahan oleh bagian pengepak, yang memeriksa barang-barang dicocokkan dengan slipnya, sebelum barang-barang itu dibungkus. Bagian ketiga, ditulis nama dan alamat pembeli kemudian ditempelkan pada bungkusan barang-barang dan akan dikirimkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli.
- 2) Slip lembar kedua digunakan oleh bagian pembukuan untuk mencatat hasil penjualan kredit pada kartu langganan yang bersangkutan.
- 3) Slip lembar ketiga digunakan oleh karyawan penjualan untuk menyusun ikhtisar penjualan tiap hari.

2.2.3.3 Prosedur Penjualan Konsinyasi

Consignee (komisioner) menerima barang dari *consignor* (pengamanat) kemudian menjualnya. *Consignee* akan menyerahkan pendapatan penjualan kepada *consignor* yang berhasil dijualnya. Namun, *consignee* terlebih dahulu mengurangi biaya-biaya dan menentukan komisi yang ingin diperolehnya. *Consignor* akan menerima laporan secara periodik dari *consignee* yang

menunjukkan jumlah barang yang diterima, jumlah barang yang dijual dan pendapatan yang diperoleh. Di bawah perjanjian konsinyasi, *consignor* harus menerima risiko jika barang mereka tidak berhasil dijual oleh *consignee*. (Kieso dalam Hilda, 2010)

2.2.4 Risiko Siklus Penjualan

Risiko dalam siklus penjualan ialah tidak tercapainya tujuan sistem informasi akuntansi. Perusahaan membangun sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan dengan harapan agar perusahaan dapat mengirim barang yang benar ke konsumen dengan tepat waktu, konsumen membayar tepat waktu, dan tidak ada peluang kecurangan yang dapat memotivasi karyawan untuk mencuri kas maupun persediaan. Beberapa risiko dalam siklus penjualan antara lain: (Diana dan Setiawati, 2011:112)

1. Menerima uang palsu dari pelanggan
2. Kasir menggelapkan kas yang diterima dari pelanggan
3. Perusahaan kehabisan stock, sehingga tidak bisa atau terlambat melayani pelanggan yang mengakibatkan perusahaan berisiko kehilangan penjualan atau pelanggan
4. Lalai mengirim barang ke konsumen
5. Mengirim produk yang tidak sesuai dengan pesanan pelanggan atau salah mengirim jumlah produk yang dipesan
6. Mengirim barang yang kualitasnya tidak baik
7. Mengirim barang ke konsumen yang salah
8. Lalai tidak menagih konsumen
9. Data konsumen jatuh ke pihak eksternal yang tidak dikehendaki
10. Kerusakan data akibat terkena virus atau kerusakan *hardware*
11. *Lapping*. *Lapping* ialah kecurangan untuk mengambil uang yang diterima dari konsumen pertama, kemudian pada saat konsumen lain yang membayar, maka kas dari konsumen kedua akan dicatat sebagai penerimaan kas konsumen pertama. Sehingga, dapat mengakibatkan karyawan mencuri uang dan menutupi kecurangannya dengan menunda mencatat pelunasan piutang dari seorang konsumen.

2.2.5 Pengendalian Siklus Penjualan

Risiko siklus penjualan dapat diminimalisir dengan pengendalian yang dapat diterapkan pada siklus tersebut. Pengendalian itu antara lain (Diana dan Setiawati : 2011)

1. Mutasi persediaan dapat diawasi dengan adanya sistem informasi akuntansi. Informasi mutasi persediaan digunakan untuk memantau produk yang laris dan disukai pelanggan juga agar perusahaan tidak kehabisan stock.
2. Setiap kali menerima pesanan dari pelanggan, perusahaan perlu membuat surat order penjualan dan salah satu salinannya dikirim kembali ke konsumen yang memesan. Hal ini berguna agar tidak terjadi kesalahpahaman antara perusahaan dan konsumen mengenai jenis dan jumlah barang yang dipesan.
3. Perusahaan perlu mengarsip surat order penjualan berdasarkan tanggal janji pengiriman dengan tujuan untuk memantau ketepatan waktu pengiriman ke pelanggan.
4. Perusahaan perlu mengarsip faktur berdasarkan tanggal jatuh tempo faktur untuk memudahkan bagian piutang menagih piutang konsumen yang telah jatuh tempo.
5. Jika perusahaan melayani retur, arsip faktur per tanggal jatuh tempo harus dilengkapi dengan nota retur terkait, sehingga bagian piutang memiliki informasi mengenai besarnya piutang masing-masing konsumen.
6. Jika perusahaan belum menggunakan aplikasi akuntansi dalam membuat faktur, maka setelah faktur dibuat, perlu ada orang lain yang mengecek kebenaran perhitungan dalam faktur tersebut sehingga faktur yang diterima konsumen sudah benar.
7. Perusahaan perlu memastikan adanya pemisahan tugas antara bagian yang bertanggung jawab menangani bagian penjualan, bagian penyimpanan persediaan, bagian kasir, serta bagian keuangan dengan maksud untuk meminimalkan kecurangan.
8. Dokumen bernomor urut bercetak perlu dibuat oleh perusahaan untuk memastikan kelengkapan data perusahaan serta untuk memastikan bahwa semua penerimaan kas dari pesanan maupun dari tagihan benar-benar diterima oleh perusahaan. Dokumen ini efektif sebagai alat pengendalian jika urutan nomor dokumen dicek secara berkala.
9. Jika perusahaan menggunakan komputer untuk merekam data keuangan, maka perusahaan perlu melakukan *backup* data secara rutin dengan beberapa cara yaitu: mem*backup* data setiap hari, menggunakan nama file yang mudah dikenali, serta menyimpan data *backup* di tempat terpisah.
10. Jika perusahaan menggunakan komputer untuk merekam data keuangan, maka perusahaan bisa membuat password untuk setiap karyawan yang berwenang mengakses data.
11. Untuk meminimalkan virus, perusahaan perlu menetapkan aturan bahwa komputer hanya boleh digunakan untuk kegiatan kantor. Perusahaan harus tegas sejak awal, bahwa karyawan tidak boleh bermain game atau berselancar ke situs-situs web yang tidak relevan dengan pekerjaan kantor.

2.3 Tinjauan tentang Jual Beli dari Perspektif Islam

2.3.1 Definisi Jual Beli

Arifin (2008:52) mengemukakan bahwa “jual beli ialah proses tukar menukar harta, atau suatu manfaat/jasa yang halal ditukar dengan hal yang serupa dengannya untuk masa yang tak terbatas, dengan cara-cara yang dibenarkan”.

Suhendi (2002:68-69) dalam buku Fiqh Muamalah menyimpulkan bahwa

jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-

benda dan pihak lain yang menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan Syara' dan disepakati

2.3.2 Landasan Hukum

1. Al Qur'an surah Al Baqarah ayat 275 yang artinya:

"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (QS Al Baqarah:275)

Dalam Tafsir Ibnu Katsir, dijelaskan bahwa ayat ini menjadi dalih para pemakan riba. Mereka beranggapan bahwa memakan harta riba sama dengan transaksi jual beli. Kemudian Allah *Subuhanahu Wa Ta'ala* menyanggahnya bahwa jual beli dan riba dijelaskan Allah secara terpisah. Allah *Subuhanahu Wa Ta'ala* menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

2. Hadits Rasulullah:

Rasulullah Shallallahu alaihi wa Sallam: *Dari sahabat Rafi' bin Khadij ia menuturkan: Dikatakan (kepada Rasulullah Shallallahu alaihi Wasallam), "Wahai Rasulullah! Penghasilan apakah yang paling baik?" Beliau menjawab, "Hasil pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri, dan setiap perniagaan yang baik." (HR. Ahmad, Ath-Thabrani, Al-Hakim, dan dishahihkan oleh Syaikh Al-Albani)*

2.3.3 Jenis-jenis Jual Beli dalam Islam

Menurut Suhendi (2002:75-76), jual beli ditinjau dari segi benda yang dijadikan obyek jual beli dapat dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

1. Jual beli benda yang kelihatan. Jual beli benda yang kelihatan ialah pada waktu melakukan akad jual beli, benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli.
2. Jual beli benda yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji. Jual beli yang dimaksud disini ialah jual beli *salam* (pesanan). Penjualan *salam* dimaksudkan untuk jual beli yang tidak tunai, dimana penyerahan barang ditangguhkan untuk masa tertentu.

3. Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat. Jenis jual beli ini dilarang dalam Islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap, sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.

2.3.4 Prinsip-prinsip Jual Beli dalam Islam

Menurut Arifin (2008:61) prinsip dasar jual beli menurut Islam antara lain:

a) Hukum Asal Setiap Perniagaan adalah Halal

Sesuai dengan firman Allah dalam QS Al Baqarah: 275 yang artinya:

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS Al Baqarah: 275)

Para ulama juga telah menyepakati bahwa perniagaan adalah pekerjaan yang dibolehkan, dan kesepakatan ini telah menjadi suatu bagian dari syari’at Islam yang telah diketahui oleh setiap orang. Sebagai salah satu buktinya, setiap ulama yang menuliskan kitab fiqih, atau kitab hadits, mereka senantiasa mengkhususkan satu bab untuk membahas berbagai permasalahan yang terkait dengan perniagaan.

Berkaitan dari dalil tersebut, para ulama menyatakan bahwa hukum asal setiap perniagaan adalah boleh, selama tidak meyelisihi syari’at. Syaikh Muhammad bin Shalih al-Utsaimin *rahimahullah* berkata:

“Dihalalkannya jual beli dalam syari’at Islam merupakan salah satu bukti nyata bahwa syari’at Islam bersifat universal (menyeluruh). Dan syari’at Islam tidaklah seperti asumsi musuh-musuh Islam, hanya mengatur hubungan antara Sang Pencipta, yaitu Allah Ta’ala dengan makhluk-Nya. Syari’at Islam benar-benar menjadi aturan/undang-undang dalam hubungan antara Allah dengan makhluk-Nya, sebagaimana menjadi aturan dalam hubungan interaksi sesama makhluk. Pengaturan hubungan interaksi sesama makhluk termasuk hal yang amat penting, karena bila tidak diatur, niscaya mereka akan saling menindas satu sama lain. Oleh karena itu, sebagai bukti kebijakan Allah dan keadilan-Nya adalah syari’at yang mengatur hubungan interaksi sesama manusia, agar tidak hanyut oleh godaan hawa nafsu dan keserakahan mereka”

Bukti konkrit lainnya adalah ayat terpanjang dalam Al Qur'an ialah *ayatud dain* (ayat yang menjelaskan hukum hutang piutang, yaitu ayat ke 282 dari surat Al Baqarah), dan itu adalah salah satu bentuk hubungan interaksi sesama manusia.

b) Memudahkan orang lain

Sebagaimana syari'at Islam menghormati hak kepemilikan setiap orang terhadap harta benda yang telah Allah karuniakan kepadanya, syari'at Islam juga memerintahkan umatnya untuk senantiasa membelanjakannya dan menggunakan harta benda tersebut pada jalan-jalan yang diridhai Allah Ta'ala. Diantaranya dengan cara membantu orang yang dalam kebutuhan dan kesusahan, baik dengan cara memberinya atau meminjamkan kepadanya, atau dengan cara menunda penagihan bila orang yang berhutang atau belum mampu untuk membayarnya.

Sesuai dengan dalil Al Qur'an Surah Al Baqarah ayat 280 yang artinya:

"Dan jika (orang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui". (QS Al Baqarah : 280)

c) Kejelasan status

Setiap akad dalam kehidupan masyarakat memiliki fungsi dan konsekuensi yang berbeda-beda. Fungsi masing-masing akad tersebut merupakan tujuan dari setiap orang yang menjalankannya. Dalam jual beli, akad berfungsi memindahkan kepemilikan barang yang menjadi obyek akad jual beli. Barang berpindah kepemilikan dari penjual kepada pembeli dan uang berpindah kepemilikan dari pembeli kepada penjual.

Syari'at Islam telah menegaskan agar setiap orang menghormati dan mengamalkan fungsi dan konsekuensi dari akad yang telah ia jalankan dengan sempurna. Dan tidak dibenarkan bagi siapapun untuk melanggar

fungsi dan konsekuensi dari akad yang telah ia sepakati dengan orang lain. Oleh karena itu, Allah *Ta'ala* berfirman dalam Al Qur'an Surah Al Maa'idah ayat 1 yang artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu" (QS Al Maidah"1)

d) Tidak merugikan masyarakat banyak

Agama Islam mengajarkan kepada umatnya untuk senantiasa menjadi umat yang bersatu, saling bahu membahu, sehingga sebagian dari mereka merasakan penderitaan saudaranya sesama muslim sebagai bagian dari penderitaannya. Sesuai dengan ayat Al Qur'an yang artinya *"Sesungguhnya orang-orang mu'min adalah bersaudara"* (QS Al Hujurat : 10)

Rasulullah *Shallallahu Alaihi wasallam* dalam sebuah haditsnya menegaskan:

Dari sahabat Abu Hurairah radiallahu anhu ia menuturkan: Rasulullah Shallallahu alaihi wasallam bersabda, "Janganlah engkau saling hasad, janganlah saling menaikkan penawaran barang (padahal tidak ingin membelinya), janganlah saling membenci, janganlah saling merencanakan kejahatan, janganlah sebagian dari kalian melangkahi pembelian sebagai lainnya, dan jadilah hamba-hamba Allah yang saling bersaudara. Seorang muslim adalah saudara orang muslim lainnya, tidaklah ia menzalimi saudaranya, dan tidaklah ia membiarkannya dianiaya orang lain, dan tidaklah ia menghina." (Muttafaqun 'alaih)

e) Kejujuran

Syari'at Islam mengajarkan kepada umatnya untuk berbuat jujur dalam segala keadaan, walaupun secara lahir kejujuran tersebut akan merugikan diri sendiri. Dalam suatu riwayat Hadits, Rasulullah menegaskan:

Dari sahabat 'Abdullah bin Mas'ud radiallahu anhu ia menuturkan, Rasulullah Shallallahu alaihi wasallam bersabda, "Hendaknya kalian senantiasa berbuat jujur, karena sesungguhnya kejujuran akan membimbing kepada kebaikan, dan sesungguhnya kebaikan akan membimbing kepada surga, dan senantiasa seseorang itu berbuat kejujuran dan senantiasa berusaha berbuat jujur, hingga akhirnya ditulis disisi Allah sebagai orang yang (shiddiq) jujur. Dan berhati-hatilah kalian dari perbuatan dusta, karena sesungguhnya kedustaan akan membimbing kepada Neraka. Dan senantiasa seseorang berbuat dusta dan berupaya untuk berdusta hingga akhirnya ditulis di sisi Allah sebagai pendusta."

Hadits diatas menunjukkan bahwa perbuatan jujur sangat bermanfaat bagi manusia utamanya dalam hal jual beli dimana manusia tidak terlepas dari jual beli. Ganjaran bagi orang yang jujur akan dimasukkan ke dalam surga sedangkan bagi orang-orang yang berdusta akan dimasukkan ke neraka.

f) Niat seseorang mempengaruhi hukum transaksi

Niat seseorang memiliki pengaruh yang amat besar pada hukum perbuatan dan ucapannya, bukan hanya dalam hal peribadatan, bahkan dalam hal *mu'amalah* (hubungan interaksi antar sesama manusia) dan juga adat istiadat.

“Sesungguhnya setiap amalan pasti disertai oleh niat, dan sesungguhnya setiap orang akan mendapatkan apa yang ia niatkan”

Beliau *Shallallahu alaihi wasallam* menjelaskan dengan kalimat pertama, bahwa tiada satu amalanpun yang dilakukan (oleh seseorang) kecuali disertai dengan niat, oleh karena itu tidaklah satu amalanpun melainkan disertai dengan niatnya. Kemudian beliau menjelaskan pada kalimat kedua: Bahwa pelaku amalan tidaklah akan mendapatkan sesuatu dari amalannya tersebut selain apa yang telah ia niatkan. Hadits ini mencakup amalan ibadah, mu'amalah, sumpah, nazar, dan seluruh macam transaksi dan amalan.

2.4. Akad Wakalah

2.4.1 Definisi Wakalah

Menurut Al Jazairi (2011),

“wakalah ialah permintaan perwakilan oleh seseorang kepada orang yang bisa menggantikan dirinya dalam hal-hal yang perwakilan diperbolehkan di dalamnya, misalnya dalam jual beli dan lain sebagainya. Masing-masing dari wakil dan *muwakkal* (orang yang diwakili) disyaratkan berakal sempurna.”

2.4.2 Hukum wakalah

Diantara hukum-hukum wakalah menurut Al Jazairi (2011) adalah sebagai berikut:

1. Wakalah sah dengan perkataan apa saja yang menunjukkan adanya izin. Jadi tidak disyariatkan teks khusus.
2. Wakalah sah berlaku pada hak-hak manusia, misalnya jual beli
3. Orang yang diwakilkan untuk melakukan jual beli tidak boleh membeli, atau menjual kepada diri sendiri, anak, istri, atau orang-orang yang ia tidak boleh menjadi saksi bagi mereka karena dikhawatirkan ia KKN. Dalam hal ini, wakil itu seperti *mudzarib*, penerima wasiat, sekutu, hakim, dan pengelola wakaf.
4. *Wakil* tidak berkewajiban mengganti apa yang hilang, atau rusak jika ia tidak teledor di dalamnya, atau tidak merusak apa yang diwakilkan kepadanya. Jika ia teledor merusak apa yang diwakilkan kepadanya, ia wajib mengganti apa yang ia hilangkan atau ia rusakkan.
5. *Wakalah* secara mutlak diperbolehkan. Jadi, menunjuk seseorang sebagai wakil dalam semua hak-hak pribadi itu diperbolehkan, kemudian wakil bertindak dalam semua hak-hak pribadi orang yang diwakilnya kecuali dalam perceraian.
6. Orang yang diwakilkan untuk membeli sesuatu tidak boleh membeli sesuatu yang lain. Jika ia membeli sesuatu yang bukan dipesankan pemberi hak perwakilan, maka orang yang diwakilkan berhak menerima atau menolaknya. Begitu juga jika orang yang diwakilkan itu membeli barang yang ada cacat di dalamnya, atau membeli sesuatu yang jelas-jelas mengandung penipuan di dalamnya, maka pemberi hak perwakilan berhak mengambil atau tidak mengambilnya.
7. *Wakalah* boleh dengan upah, namun besar upahnya harus ditentukan dan jenis pekerjaan yang akan dikerjakan wakil harus dijelaskan

2.5 Tinjauan tentang *Spirituality Corporate Governance*

2.5.1 Definisi *Spirituality Corporate Governance*

Istilah *spirituality corporate governance* diartikan sebagai sistem manajemen berbasis kecerdasan spiritual. *Spirituality corporate governance* menempatkan pertanggungjawaban spiritual sebagai landasannya. (Ghani, 2005:139). Pemikiran mengenai *spirituality corporate governance* didasarkan bahwa bagaimanapun canggihnya sistem ciptaan manusia, memiliki kelemahan (*loop hole*) yang biasa disiasati oleh kejahatan “kerah putih” (*white collar crime*).

2.5.2 Prinsip-prinsip *Spirituality Corporate Governance*

Sifat Rasulullah yang tercantum dalam Al Qur'an dan hadits memiliki konteks management yang disebut *Spirituality Corporate Governance* (SCG). Menurut Ghani (2005) prinsip dasar GCG yang berasal dari pengembangan ilmu pengetahuan sekuler yakni transparan, akuntabilitas, bertanggungjawab, moralitas, dan keandalan hanyalah sebagai sebuah alat ukur material pada *Spirituality Corporate Governance*.

Teori mengenai *Spirituality Corporate Governance* merupakan perkembangan teori dari prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) yang prinsip-prinsipnya antara lain *shiddiq, fatonah, amanah dan tabligh* yang memiliki kesamaan dengan sifat yang dimiliki oleh Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wasallam*.

1. *Shiddiq*

Shiddiq adalah berkata benar, bersumber dari nurani yang memperoleh hidayah Allah, diaktualisasikan dalam bentuk kejujuran terhadap diri, orang, makhluk lain dan Sang Pencipta. Dalam pemahaman sebagai pengusaha, manajer atau pekerja, kejujuran itu standarnya adalah dengan hati nurani yang tak tercemar nafsu.

Hal-hal yang termasuk dalam kategori *Shiddiq* adalah transparan (*transparency*), akuntabilitas (*accountability*), terbuka (*disclosure*), kredibilitas (*credible*), benar, jujur, dan andal (*reliability*)

2. *Amanah*

Amanah artinya dapat dipercaya, bertanggung jawab dan kredibel. Dalam lembaga bisnis, kriteria amanah semestinya diletakkan sebagai prioritas awal dalam rekrutmen pegawai. Semakin besar tugas, wewenang

dan tanggungjawab yang diberikan, semakin ketat kriteria keamanan menjadi syarat promosi.

Amanah memuat unsur kejujuran (*honesty*), keadilan (*fairness*), memelihara/menjaga (*care*), kesadaran (*awareness*), terpercaya (*trustworthiness*), bertanggungjawab (*responsibility*)

3. *Fathonah*

Fathonah diartikan sebagai intelektual, kecerdikan atau kebijaksanaan. Kecerdasan dalam persepektif fathanah bagi seorang manajer atau pelaku bisnis harus diterjemahkan bukan semata mencari keuntungan sebesar-besarnya dengan menghalalkan segala macam cara. Namun, yang paling mendasar yaitu pencapaian tujuan harus dilandasi dengan cara dan metode yang benar, tidak melanggar hukum dan tidak merugikan orang lain.

Komponen kecerdasan (*Fathonah*) meliputi kompetensi (*competency*), kredibilitas (*credibility*), orientasi kerja (*achievement*), motivasi (*motivation*), orientasi pelanggan (*customer satisfaction*), talenta bisnis (*business friendly*).

4. *Tabligh*

Tabligh artinya komunikatif. Tabligh juga bermakna menyebarkan kebenaran dan keyakinan kepada orang lain. Secara garis besar, muatan tabligh adalah "*amar ma'ruf nahi mungkar*".

Tabligh memuat unsur sosialisasi, internalisasi (*inthermalized*), komunikasi/sistem informasi (SIM), kepemimpinan (*leadership*), keteladanan, empaty, jujur, transparan, konsisten, matang (*matured*).

2.5.3 Konsep Bisnis menurut Perspektif Islam

Secara operasional bisnis syariah mengacu pada dua asas. Asas pertama adalah *shifat* dan perilaku nabi dan rasul dalam beraktifitas termasuk dalam

berbisnis yaitu *shidiq, fathonah, amanah, dan tabligh*. Asas kedua adalah asas yang dipakai dalam dunia usaha pada umumnya yaitu transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi serta kewajaran dan kesetaraan. Kedua asas operasional tersebut diperlukan untuk mencapai kesinambungan (*sustainability*) dengan memperhatikan kepentingan para pemangku kepentingan (*stakeholders*). (KNGI : 2011)

Menurut Konsep Pedoman Good Bisnis Syariah tahun 2011, cecara spritual, dalam rangka memperoleh keberkahan, bisnis syariah harus berasaskan pada iman dan takwa yang diwujudkan dalam bentuk komitmen pada dua aspek yaitu halal dan tayib (baik) sebagaimana firman Allah *Subuhanahu Wa Ta'ala* dalam surat al-Baqarah:168 yang artinya:

"Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu"

dan juga dalam surat al-A'raf: 96 yang artinya:

"Dan sekiranya penduduk negeri beriman dan bertakwa, pasti Kami akan melimpahkan kepada mereka berkah dari langit dan bumi, tetapi ternyata mereka mendustakan (ayat-ayat Kami), maka Kami siksa mereka sesuai dengan apa yang mereka kerjakan"

a. Aspek Halal. Allah *Subuhanahu Wa Ta'ala* memerintahkan

hambanya untuk melakukan yang halal dan melarang yang bathil dalam kegiatan bisnis (al-Baqarah [2]: 188), baik terkait dengan produk barang maupun proses kegiatannya. Dalam Al-Quran dijelaskan mengenai kegiatan-kegiatan bisnis yang dilarang yaitu antara lain:

- (i) *Riba*. Dalil Al Quran surat al-Baqarah [2]: 275, yang artinya : *"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"*
- (ii) *Maysir*. Dalil Al Qur'an surat al-Maidah [5]: 90-91, yang artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Sesungguhnya minuman keras, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan anak panah, adalah perbuatan keji dan termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah (perbuatan-perbuatan) itu agar kamu beruntung. Dengan minuman keras dan judi itu, setan hanyalah bermaksud menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu, dan menghalang-halangi kamu dari mengingat Allah dan melaksanakan salat maka tidakkah kamu mau berhenti?”

- (iii) *Gharar*. Dalil Al Qur'an surat Ali Imran [3]: 185, yang artinya:

“Setiap yang bernyawa akan merasakan mati. Dan pada hari Kiamat sajalah diberikan dengan sempurna balasanmu. Barang siapa dijauhkan dari neraka dan dimasukkan ke dalam surga, sungguh dia memperoleh kemenangan. Kehidupan dunia hanyalah kesenangan yang memperdaya”

- (iv) *Zhulm*. Dalil Al Qur'an surat al-Maidah [5]: 8, yang artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk tidak berlaku adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh Allah Mahateliti apa yang kamu kerjakan.”

- (v) *Tabdzir*. Dalil Al Qur'an surat al-Isra [17]: 26-27, yang artinya:

“Dan berikanlah haknya kepada kerabat dekat, juga kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan; dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya orang-orang yang pemboros itu adalah saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya”

- (vi) *Risywah*. Dalil Al Qur'an surat al-Baqarah [2]: 188, yang artinya:

“Dan janganlah kamu makan di antara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui”

- (vii) *Maksiyat*. Dalil Al Qur'an surat Al Hujurat [49]: 7 yang artinya:

“Dan ketahuilah bahwa ditengah-tengah kamu ada Rasulullah. Kalau dia menuruti (kemauan) kamu dalam banyak hal, pasti kamu akan mendapati kesusahan. Tetapi Allah menjadikan kamu cinta kepada keimanan, dan menjadikan (iman) itu indah dalam hatimu, serta menjadikan kamu benci kepada kekafiran, kefasikan, dan kedurhakaan. Mereka itulah orang-orang yang mengikuti jalan yang lurus. “

Selain beberapa kegiatan tersebut diatas, barang-barang haram baik dari sudut produk maupun prosesnya juga menjadi aspek yang hendak diperhatikan dalam proses bisnis. Berdasarkan kaidah fiqh yang disepakati oleh banyak ulama, segala hal dalam bermuamalah pada dasarnya adalah

dibolehkan kecuali ada dalil yang mengharamkannya (*al-ashlu fi al-mu'amalah al-ibaahah illaa an-yadulla daliilaan alaa tahriimihaa*).

- b. Aspek Tayib. Allah Subuhanahu Wa Ta'ala berfirman dalam Surat al-Maidah [5]: 5 yang artinya: "... pada hari ini dihalalkan bagimu yang baik-baik (*tayyibat*)..." Tayib memiliki pengertian yang mencakup segala nilai-nilai kebaikan yang menjadi nilai tambah dari hal-hal yang halal dalam rangka pencapaian tujuan syariah (*maqashidusy syariah*) yaitu keamanan dan kesejahteraan bagi masyarakat luas (*mashlahah al-ammah*). Tayib meliputi dua aspek yaitu *ihsan* dan *tawazun*. *Ihsan* adalah melakukan atau memberikan yang terbaik dan menghindari perilaku yang merusak (al-Qashash [28]: 77). *Tawazun* adalah keseimbangan dalam arti makro yang mencakup diantaranya keseimbangan antara spritual dan material, eksplorasi dan konservasi, sektor finansial dan sektor riil, risiko dan hasil (ar-Rahman [55]: 6-8).

Praktik pelaksanaan bisnis yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad *Shallallahu Alaihi Wa Sallam* menggambarkan sifat dan perilaku beliau, sebagaimana yang disepakati oleh semua ulama, yaitu *shiddiq*, *fathonah*, *amanah*, dan *tabligh* atau dapat disingkat *ShiFAT* (bahasa Arab) yang berarti sifat. Keempat sifat ini memiliki kandungan pengertian antara lain yang juga termaktub dalam asas *Good Governance* Bisnis Syariah dalam Pedoman Konsep Pedoman *Good Governance* Bisnis Syariah tahun 2011 yaitu:

1. *Shiddiq* berarti benar, yaitu senantiasa menyatakan dan melakukan kebenaran dan kejujuran dimanapun berada dan kepada siapapun. Implikasinya dalam berbisnis adalah tegaknya

kejujuran dan menghindari segala bentuk penipuan, penggelapan dan perilaku dusta.

2. Fathanah berarti cerdas, yaitu mampu berpikir secara jernih dan rasional serta mengambil keputusan dengan cepat dan tepat. Dalam dunia bisnis sifat fathanah ini digunakan untuk mengidentifikasi dan menetapkan hal-hal dan atau kegiatan yang halal, tayib, ikhsan dan tawazun.
3. Amanah berarti dapat dipercaya, yaitu menjaga kepercayaan yang diberikan oleh Allah dan orang lain. Dalam melakukan bisnis, pemberian kepercayaan ini diwujudkan dalam berbagai bentuk pertanggungjawaban dan akuntabilitas atas kegiatan-kegiatan bisnis.
4. Tabligh berarti menyampaikan, yaitu menyampaikan Risalah dari Allah tentang kebenaran yang harus ditegakkan di muka bumi. Kebenaran Risalah ini harus diteruskan oleh ummat Islam dari waktu ke waktu agar Islam benar-benar dapat menjadi rahmat bagi alam semesta. Dalam dunia bisnis, penyampaian risalah kebenaran dapat diwujudkan dalam bentuk sosialisasi praktik-praktik bisnis yang baik dan bersih, termasuk perilaku bisnis Rasulullah *Shallallahu Alaihi wa sallam* dan para sahabatnya.

Keempat sifat ini merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan satu dengan yang lainnya yang merupakan salah satu perwujudan dari iman dan takwa.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian adalah sebuah 'peta' atau petunjuk jalan dalam sebuah penelitian yang akan menuntun peneliti sehingga proses penelitian akan berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan (Sarwono, 2006).

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui dan menjelaskan karakteristik variabel yang diteliti dalam suatu situasi (Sekaran, 2006:158).

Penelitian deskriptif yang akan dilakukan didesain dengan studi kasus. Penelitian dengan studi kasus dilakukan dengan observasi secara mendalam terhadap suatu obyek penelitian dari beberapa keadaan yang dianggapnya sama. Meskipun beberapa keadaan dianggap sama, tetapi kesimpulan yang diambilnya tidak boleh digeneralisir sebagai kesimpulan menyeluruh terhadap kasus-kasus yang dianggap sama (Fitrisah, 2012)

3.2 Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Peneliti menjadi pengamat partisipan. Kehadiran peneliti sudah diinformasikan sebelum diadakannya penelitian.

3.3 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Darul Ilmi Agency Makassar yang berlokasi di Jl. Abd. Daeng Sirua No. 73 Makassar. Alasan dipilihnya lokasi ini ialah karena

di Darul Ilmi Agency merupakan badan usaha islami sehingga peneliti tertarik untuk meneliti nilai-nilai spiritual yang diterapkan disana. Alasan lainnya, yaitu karena keunikan dari lokasi penelitian ini. Di Darul Ilmi Agency Makassar, terdapat tiga jenis sistem penjualan sehingga perlu ditelusuri bagaimana siklus penjualan di sana.

Letak geografis lokasi ini berada di pusat kota Makassar. Suasana sehari-hari di lokasi tersebut senantiasa bernuansa Islami sebab perusahaan ini secara umum menjual kebutuhan sehari-hari masyarakat khususnya umat Islam.

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang merupakan kumpulan data non angka yang tidak dapat diukur atau dinilai dengan angka secara langsung.

3.4.2 Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya dan masih harus diolah dan diteliti. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan pimpinan atau pihak manajemen Darul Ilmi Agency Makassar

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang telah tersedia dan dapat diperoleh secara langsung oleh peneliti dengan membaca atau melihat data tersebut

(Sarwono,2006). Data sekunder diperoleh dari internal perusahaan yaitu dokumen tentang siklus pembelian dan penjualan.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan yaitu penelitian dilakukan langsung ke objek penelitian dengan tujuan menggambarkan semua fakta yang terjadi pada objek penelitian agar permasalahan dapat diselesaikan. Teknik yang digunakan untuk memperoleh data dengan melaksanakan penelitian lapangan ialah sebagai berikut:

- 1) Wawancara, dilakukan dengan melakukan tanya jawab kepada pihak-pihak yang terkait untuk meperoleh informasi yang dibutuhkan melalui wawancara terstruktur.
- 2) Observasi atau pengamatan. Observasi atau pengamatan dilakukan untuk memperoleh data dengan cara mengamati aktivitas dan kondisi obyek penelitian untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai fakta dan kondisi lapangan dan selanjutnya membuat catatan-catatan hasil pengamatan tersebut.
- 3) Dokumentasi. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data-data dan dokumen perusahaan yang relevan dengan penelitian ini.

b. Penelitian Kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan dengan mengumpulkan dan menelaah literature-literatur yang relevan dengan permasalahan yang dapat berupa buku, majalah, jurnal, artikel, dan tulisan-tulisan ilmiah.

c. Penelitian dengan internet (*e-research*)

Penelitian dengan internet yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengakses *website* dan situs-situs yang menyediakan informasi yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian ini

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif ialah analisis yang mendasarkan pada hubungan antar variabel yang diteliti yang dapat digunakan untuk menjawab masalah dalam penelitian. Prosedur analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menurut (Sarwono, 2006:239) ialah:

- 1) Pengorganisasian data. Pada prosedur ini, peneliti menyaring data yang relevan dan yang tidak relevan dengan fokus penelitian.
- 2) Pengkategorian, penentuan tema, dan pola. Pada prosedur ini, peneliti mengelompokkan data-data yang sesuai dengan kategori dan tema masing-masing agar terbentuk pola keteraturan.
- 3) Pencarian eksplanasi alternatif data. Disini, peneliti memberikan keterangan yang logis dan menerangkan data yang ada berdasarkan makna yang terkandung dalam data yang diperoleh.
- 4) Penulisan laporan. Penulisan laporan merupakan tahap akhir dari analisis data dengan menuliskan hasil analisis dengan kalimat yang mudah dipahami.

3.7 Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu:

1. Tahap sebelum ke lapangan, meliputi penentuan fokus penelitian, penyesuaian paradigma dengan teori, permohonan izin kepada subyek yang diteliti, konsultasi fokus penelitian dan penyusunan proposal.

2. Tahap pekerjaan lapangan, meliputi pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.
3. Tahap analisis data. Pada tahap ini, semua data yang dikumpulkan dianalisis kemudian dilakukan penafsiran data yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti.
4. Tahap penulisan laporan penelitian. Tahap ini meliputi kegiatan penyusunan hasil penelitian dari semua kegiatan pengumpulan data hingga pemakaian data. Kemudian melakukan konsultasi ke dosen pembimbing.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Darul Ilmi Agency

Darul Ilmi Agency merupakan badan usaha yang didirikan pada tanggal 25 November 2008 dengan nomor SIUP:503/0597/SIUPK-B/11/KPAP. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan distributor. Jenis barang yang diperdagangkan antara lain herbal alami (obat-obatan natural), Al Qur'an, buku-buku, majalah Islami, parfum non alkohol, dan produk lainnya. Penyedia produk (suplier) pada Darul Ilmi Agency berbeda-beda untuk setiap produk. Distributor produk herbal berasal dari Jabodetabek, Solo, Surabaya, dan Bangil. Untuk produk Al Qur'an dan buku-buku Islami barangnya diambil dari berbagai penerbit yaitu Jakarta, Bogor, Surabaya, Solo, Yogyakarta, Makassar, dan lainnya. Sedangkan untuk majalah dan tabloid Islami distributornya berasal dari Elfata (Solo), Nikah (Solo), Ar-Risalah (Solo), Adzkia (Solo), Qiblati (Malang), dan lainnya. Daerah pemasaran menjangkau kota Makassar maupun luar kota Makassar yang meliputi Maros, Gowa, Sengkang, Palopo, Sinjai, Jeneponto, Enrekang, Surabaya dan kota lainnya yang masih dalam tahap promosi.

Omset usaha dari Darul Ilmi Agency mencapai Rp 150.000.000 per bulan dengan laba bersih sekitar 5-15% dari omset usaha. Akad usaha yang berlaku pada Darul Ilmi Agency tidak seperti investasi *ribawiyah* konvensional yang dipraktekkan Bank atau Lembaga Finansial semisal, namun berdasarkan Syarikat Islam dalam bentuk akad musyarakah yaitu seluruh pemodal siap untuk

mendapat keuntungan sebagaimana siap untuk menanggung kerugian. Laba dan rugi ditanggung bersama. Laba ataupun rugi yang diperoleh tidak bersifat datar tetapi mengikuti perkembangan naik turunnya usaha.

Bisnis yang dilakukan pada awal berdirinya adalah bisnis pribadi. Namun, seiring berjalannya waktu, Darul Ilmi Agency menjadi sebuah bisnis syariah yang dikelola oleh 30 orang pemodal. Salah satu alasan dibukanya permodalan karena kebutuhan pertambahan barang serta naiknya minat pembeli khususnya pada penjualan konsinyasi yang diberikan kepada pelanggan yakni perdagangan tanpa modal. Tujuannya ialah untuk membuat investasi di luar investasi perbankan dan asuransi yang kini marak dilakukan oleh masyarakat khususnya umat Islam. Jumlah karyawannya ada delapan orang yang terdiri dari direktur dan manajemen serta lima orang karyawan tetap. Adapun toko tersebut adalah masih dalam aset yang disewa. Harapan terbesar dari bisnis yang dijalankan pada darul Ilmi Agency ialah untuk membentuk komunitas pedagang yang berbasis syariat Islam.

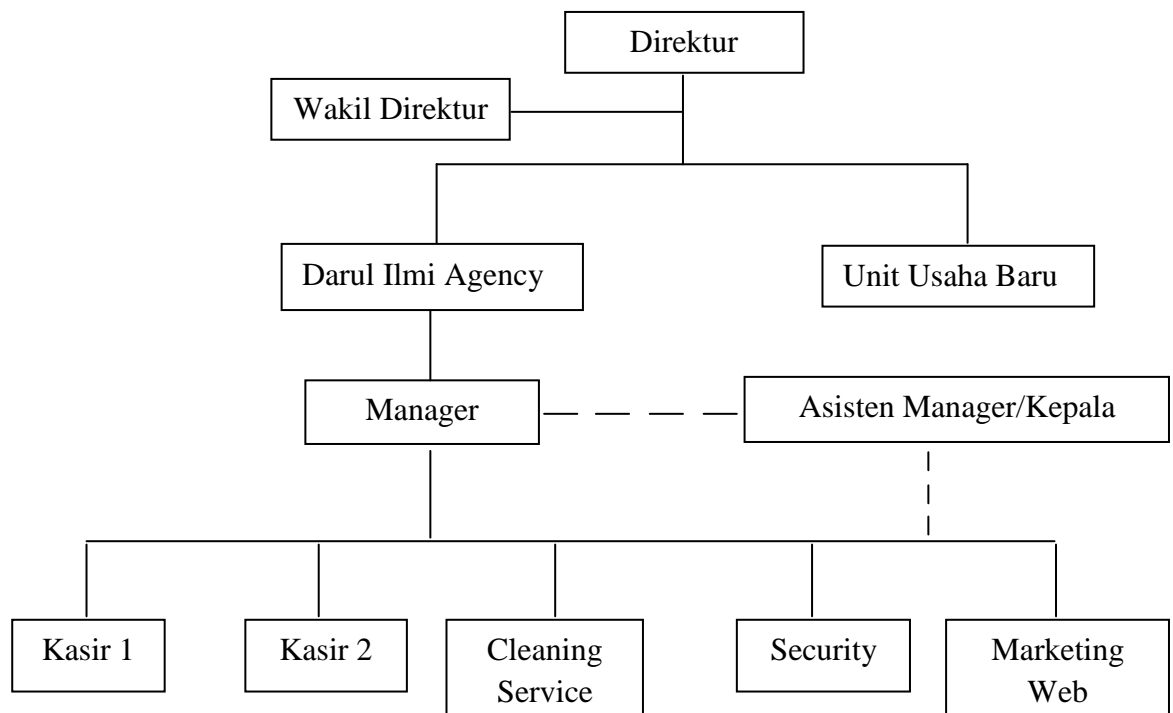
Darul Ilmi Agency adalah salah satu unit usaha dari CV Darul Ilmi Group. CV Darul Ilmi Group memiliki tujuan utama untuk membuka berbagai jenis usaha yang meliputi keagenan, butik muslimah yang saat ini sudah ada yang bernama Griya Muslimah Fathiyah, dan akan berusaha memperluas segala jenis usaha. Namun, fokus utama dalam jangka pendek ini ialah membuka travel perjalanan ibadah Haji dan Umrah.

Darul Ilmi Agency merupakan salah satu anggota Komunitas Pengusaha Muslimah (KPM). Komunitas Pengusaha Muslimah adalah komunitas para pengusaha muslimah Bagian Pengembangan Usaha Lembaga Muslimah Wahdah Islamiyah yang merupakan wadah pembinaan dan pengembangan

pengusaha Muslimah dalam mengusung dakwah dan perjuangan Lembaga Muslimah Dewan Pimpinan Pusat Wahdah Islamiyah.

4.1.2 Struktur Organisasi

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Darul Ilmi Agency Makassar



4. 1.3 Uraian tugas

Adapun fungsi dan tanggung jawab struktur organisasi pada Darul Ilmi Agency sebagai berikut:

1. Direktur
 - a. Mengawasi dan mengkoordinir semua bagian yang terkait dalam perusahaan sehingga perusahaan dapat berjalan lancar
 - b. Bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan perusahaan
 - c. Mengembangkan perusahaan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai

- d. Memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak dan sebagai wakil perusahaan
- 2. Wakil direktur
 - Membantu direktur dalam menjalankan perusahaan
- 3. Manajer
 - a. Bertanggung jawab terhadap seluruh masalah penjualan dan membuat laporan penjualan
 - b. Bertanggung jawab terhadap seluruh masalah pembelian baik kredit maupun tunai dan membuat laporan pembelian
 - c. bertanggung jawab terhadap data keuangan perusahaan, membuat laporan pembukuan terhadap seluruh transaksi yang terjadi dalam perusahaan
- 4. Asisten Manajer/Kepala Kasir
 - a. Membantu manajer dalam menangani masalah penjualan
 - b. Membantu manajer dalam pembuatan laporan penjualan dan pembelian
- 5. Kasir
 - Bertanggung jawab atas penerimaan dan pengeluaran kas, membuat laporan kas kecil dan menangani masalah pembayaran pelanggan.
- 6. Cleaning Service
 - Bertanggungjawab atas kebersihan perusahaan
- 7. Security
 - a. Bertanggung jawab atas keamanan perusahaan
 - b. Bertanggung jawab atas barang yang dititipkan oleh pelanggan
- 8. Marketing web
 - a. Bertugas mengelola web perusahaan
 - b. Bertugas mengupdate secara rutin web perusahaan

4.1.4 Sistem dan Prosedur Perusahaan

Sistem dan prosedur yang dijalankan oleh Darul Ilmi Agency ialah:

1) Dokumen yang digunakan

Dokumen yang digunakan dalam perusahaan ialah faktur.

2) Sistem dan prosedur penjualan

a. Bagian penjualan menerima order penjualan

b. Bagian penjualan memberikan barang kepada pelanggan

3) Sistem dan prosedur kas

a. Kas masuk

Kas diterima dari hasil penjualan oleh kasir

b. Kas Keluar

Pengeluaran kas dilakukan oleh pimpinan perusahaan

4.1.5 Sistem Akuntansi Pokok

1. Periode Akuntansi

Periode akuntansi Darul Ilmi Agency dimulai pada tanggal 1 Januari dan berakhir pada 31 Desember untuk setiap tahunnya

2. Kebijakan Akuntansi

a. Dasar Pencatatan

Dasar pencatatan yang digunakan oleh Darul Ilmi Agency adalah *accrual basic*, yaitu pencatatan dilakukan pada saat terjadinya transaksi.

3. Penyusutan

Penyusutan aktiva tetap perusahaan menggunakan metode garis lurus.

4. Pencatatan Transaksi

Setiap transaksi penjualan yang terjadi di Darul Ilmi Agency dicatat di faktur bernomor urut. Adapun jurnal yang digunakan ialah mencatat persediaan dengan metode fisik.

Jurnal-jurnal yang dibuat ketika transaksi pembelian dan penjualan yaitu sebagai berikut:

Pembelian	xxx
-----------	-----

Hutang Usaha	xxx
--------------	-----

(Mencatat barang yang dibeli secara kredit)

Pembelian	xxx
-----------	-----

Kas	xxx
-----	-----

(Mencatat barang yang dibeli secara tunai)

Kas	xxx
-----	-----

Penjualan	xxx
-----------	-----

(Mencatat penjualan barang secara tunai)

Piutang usaha	xxx
---------------	-----

Penjualan	xxx
-----------	-----

(Mencatat penjualan barang secara kredit)

Retur Penjualan	xxx
-----------------	-----

Piutang Dagang	xxx
----------------	-----

(Mencatat retur penjualan barang dari pelanggan)

5. Kode Akun

Kode akun yang digunakan pada Darul Ilmi Agency ialah:

1) Klasifikasi dan kode rekening neraca

1 Aktiva

101 Kas

- 102 Piutang Usaha
- 103 Persediaan Barang Dagangan
- 104 Perlengkapan
- 2 Hutang
 - 201 Hutang Usaha
- 3 Modal
 - 301 Modal Usaha
 - 302 Prive
- 2) Klasifikasi dan Kode Rekening Laba Rugi
 - 4 Pendapatan
 - 401 Penjualan
 - 402 Retur Penjualan
 - 5 Biaya-biaya
 - 501 Pembelian Barang Dagangan
 - 502 Biaya Gaji/Tunjangan Karyawan
 - 503 Biaya Transport
 - 504 Biaya Telepon
 - 505 Biaya Listrik dan air
 - 506 Biaya Sewa Gedung
 - 507 Biaya Konsumsi Harian
 - 508 Biaya Angkut Pengiriman (Ekspedisi)
 - 509 Biaya Iklan
 - 510 Biaya Akumulasi Penyusutan Perlengkapan
 - 511 Biaya Operasional Harian

4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1 Perdagangan dalam Islam

Islam sebagai agama yang bersifat *Rahmatan Lil Alamin* merupakan agama yang sempurna. Kesempurnaan agama Islam senantiasa dititikberatkan pada aqidah dan syariat (Ad Duwaisy, 2009). Jual beli sebagai salah satu bentuk muamalah dalam sistem perekonomian juga diatur secara detail dalam Islam. Allah *Subuhanahu Wa Ta'ala* telah mengatur dengan aturan dan susunan yang baik melalui dalil-dalil Al Qur'an dan hadits-hadits.

Perniagaan merupakan salah satu mata pencaharian yang terpuji dalam Islam. Menurut sebagian ulama, salah satu mata pencaharian yang paling utama ialah perniagaan (Arifin, 2008). Hal ini didasarkan pada hadits Nabi :

Dari sahabat Rafi' bin Khadij ia menuturkan: Dikatakan (kepada Rasulullah), "Wahai Rasulullah! Penghasilan apakah yang paling baik?" Beliau menjawab, "Hasil pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri, dan setiap perniagaan yang baik." (HR. Ahmad, Ath-Thabrani, Al Hakim, dan dsihahihkan oleh Syaikh Al-Albani)

Hadits tersebut menunjukkan bahwa salah satu penghasilan yang terbaik ialah dengan melakukan perniagaan. Perniagaan atau perdagangan adalah hal yang mulia. Jika kita menengok kembali sejarah Rasulullah, kita menemukan bahwa di zaman Rasulullah, beberapa sahabat, Nabi, dan Rasulullah pun melakukan perdagangan. Zaman globalisasi saat ini pun dapat dilihat bentuk-bentuk perdagangan yang marak dijumpai di mana-mana. Namun, jauhnya perbedaan zaman antara zaman Rasulullah dan saat ini menyebabkan keotentikan dari ilmu-ilmu syar'i khususnya dalam jual beli telah jauh dari praktik-praktik perdagangan yang ada. Sehingga, melalui pemahaman ilmu-ilmu syar'i yang dimiliki umat Islam yang mayoritas di Indonesia ini, semoga bisa menjadi

pelopor demi mewujudkan kemenangan Islam dengan menerapkan seluruh syariat yang telah Allah tetapkan

4.2.2 Refleksi Nilai-nilai Spiritualitas Darul Ilmi Agency

Tren spiritualitas dalam perusahaan mulai berkembang pesat sejak skandal keuangan yang dialami perusahaan-perusahaan besar yang terkenal seperti Enron dan Worldcom. Menjelang akhir abad kedua puluh, muncullah kegairahan spiritualitas di berbagai kalangan yang disebabkan oleh munculnya berbagai krisis dan nestapa yang melanda manusia. Mulai dari krisis diri, alienasi, depresi, stress dan sebagainya. Kemudian hal ini diperparah lagi dengan terjadinya krisis politik, ekonomi, dan keamanan yang melanda beberapa kawasan. Sehingga, muncullah ketakutan pada diri manusia sekarang dalam menjalani kehidupan yang sarat teror, konflik, kekerasan, ketidakpastian ekonomi, stabilitas politik, dan keamanan. Hal inilah yang kemudian menyebabkan kerinduan terhadap pemenuhan kebutuhan spiritual untuk dapat menentramkan diri dari multikrisis yang terjadi (Antonio, 2007:16)

Kerinduan akan makna spiritual juga merambah ke dunia bisnis dan organisasi (Antonio, 2007:16). Semakin banyaknya praktik-praktik kapitalis membuat keadaan orang-orang segera ingin meninggalkan praktik bisnis yang tidak berlandaskan etika serta menjadikan keuntungan sebagai tujuan utama.

Menurut Antonio (2007:18), sebagian orang menganggap bahwa spiritualitas tidak ada hubungannya dengan kegiatan bisnis. Agama hanya berurusan dengan hal-hal yang bersifat ritual (ibadah *mahdhah*) serta ritual ibadah sehari-hari. Namun, dikotomi antara agama dan bisnis adalah hal yang sulit untuk dipisahkan. Agama tanpa didukung oleh perekonomian yang cukup bisa menyebabkan keterbelakangan pelakunya di berbagai bidang karena hampir semua kegiatan hidup membutuhkan dukungan ekonomi (uang). Sehingga bisnis

tanpa nilai-nilai keagamaan atau spiritualitas menyebabkan ketidakpuasan yang berlarut-larut dan kebingungan terhadap arah yang akan dituju.

Namun, bisnis dan spiritualitas adalah hal yang sulit untuk dipisahkan. Adanya nilai-nilai spiritualitas yang dianut oleh perusahaan bisa membuat perusahaan lebih baik. Misalnya, di Indonesia beberapa perusahaan besar seperti Unilever, Semen Bosowa, Semen Tonasa, PT Vale, dan sebagainya menerapkan nilai-nilai spiritualitas yang diaplikasikan melalui berbagai jenis program *Corporate Social Responsibility*.

Lokasi peneliti melakukan penelitian adalah salah satu entitas syariah yang mengedepankan nilai-nilai syariah dalam setiap aktivitasnya. Nilai-nilai spiritualitas pada Darul Ilmi Agency dapat dilihat dari tarbiyah islamiyah yang dijadikan sebagai salah satu syarat untuk merekrut karyawan. Tarbiyah menjadi hal utama dalam merekrut karyawan. Sebab, perusahaan ini menerapkan dan mengedepankan nilai-nilai spiritual dalam seluruh aktivitasnya. Sehingga pemahaman akan ilmu syar'i dibutuhkan oleh setiap karyawan. Mulai dari direktur hingga karyawan biasa semuanya harus mengikuti tarbiyah islamiyah.

Tarbiyah islamiyah adalah salah satu *wasilah* bagi manusia untuk menuntut ilmu agama. Ketika Islam mulai berkembang di Makkah, Rasulullah menggunakan rumah Arqm bin Abi al-Arqam di al-Safa sebagai tempat pertemuan dan pengajaran dengan para sahabat. Rasulullah mengajar wahyu yang telah diterimanya kepada kaum Muslim, membimbing kaum muslim menghafal, menghayati, dan mengamalkan ayat-ayat suci yang diturunkan kepadanya. (Ghadban dalam Antonio, 2007:185). Kisah Rasulullah tersebut menjadi landasan kaum muslimin untuk terus mengajarkan agama Islam ini ke seluruh kaum Muslimin melalui tarbiyah (pendidikan).

Seorang pemikir da'wah bernama DR. Ali Abdul Hamid Mahmud mengemukakan bahwa:

“tarbiyah melalui sistem halaqah merupakan tarbiyah yang sesungguhnya dan tak tergantikan, karena dalam sistem halaqoh inilah didapatkan kearifan, kejelian dan langsung di bawah asuhan seorang murobbi yang ia adalah pemimpin halaqoh itu sendiri. Sedang program-programnya bersumber dari Kitabullah dan Sunnah Rasul-Nya yang diatur dengan jadwal yang sudah dikaji sebelumnya”.

Tarbiyah menjadi hal yang sangat penting bagi pihak Darul Ilmi sehingga salah satu syarat untuk menjadi seorang karyawan ialah tarbiyah. Menurut Abu Mujahid (2008), di dalam tarbiyah, peserta belajar bukan hanya nilai-nilai Islam, tetapi juga belajar untuk bekerja sama, saling memimpin dan dipimpin, belajar disiplin terhadap aturan yang disepakati, belajar diskusi, menyampaikan ide, belajar mengambil keputusan dan juga belajar berkomunikasi. Dimana, semua hal itu akan membentuk kematangan pribadi para peserta.

Melalui tarbiyah diharapkan nilai-nilai Islam bisa tertanamkan kepada karyawan untuk membentuk pribadi-pribadi yang bisa mengamalkan ilmu sesuai dengan tuntunan Rasulullah. Oleh karena itu, tarbiyah dianggap penting dan menjadi salah satu syarat bagi pihak Darul Ilmi untuk merekrut karyawan. Seiring dengan perkataan ulama hadits terkemuka Al-Bukhari yang berkata: *"Al 'Ilmu Qobla Qouli Wal 'Amali* (Ilmu Sebelum Berkata dan Berbuat)". Sehingga, nilai-nilai Islam dapat menjadi nilai-nilai spiritualitas yang dijunjung tinggi oleh seluruh karyawan Darul Ilmi yang ilmunya diperoleh melalui tarbiyah dan dapat diaplikasikan dalam setiap pekerjaan yang dilakukan di Darul Ilmi Agency untuk mewujudkan perusahaan yang memiliki tata kelola perusahaan yang berbasis spiritual (*Spirituality Corporate Governance*).

Hal menonjol lainnya yang menunjukkan nilai spiritual yang secara fisik nampak pada Darul Ilmi Agency terlihat pada karyawannya yang hampir seluruhnya perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan ini berupaya

untuk mencegah *ikhtilat*. Adapun karyawan laki-laki hanya *security* dan seorang manajer. *Security* bekerja hanya di area pekarangan perusahaan. Sedangkan manajer hanya sesekali datang mengecek barang dan kondisi perusahaan.

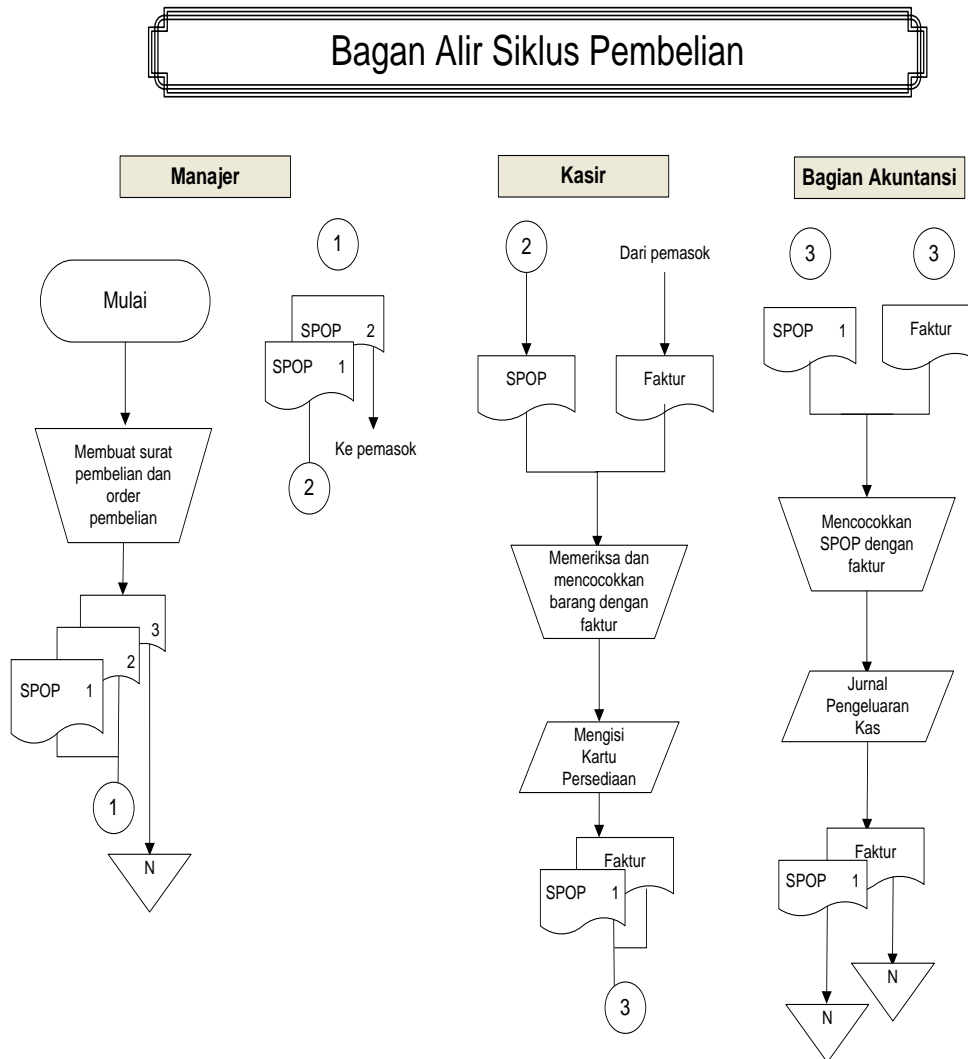
Saat peneliti melakukan observasi pada perusahaan, nampak seorang pelanggan laki-laki yang datang berbelanja. *Security* kemudian mengetuk pintu toko kemudian seluruh karyawan mengingatkan kepada pelanggan perempuan yang ada dalam toko bahwa ada pelanggan laki-laki. Hal ini dikhawatirkan jika ada pelanggan bercadar yang sedang membuka cadarnya ketika sedang berbelanja di Darul Ilmi Agency. Ketika pelanggan laki-laki sedang ada dalam toko, maka pintu Darul Ilmi terbuka lebar. Hal ini dilakukan demi meminimalisir *ikhtilat*.

Ketika peneliti berkunjung ke Darul Ilmi, seringkali pihak Darul Ilmi memutar ceramah agama dan murottal secara bergantian. Hal ini menunjukkan bahwa nilai spiritualitas senantiasa diaktualisasikan dalam setiap aktivitas jual beli di Darul Ilmi Agency. Hal ini membuat kenyamanan bagi para pembeli dan karyawan untuk bisa lebih mendekatkan diri kepada Allah *Subuhanahu Wa Ta'ala*.

4.3 Siklus Pembelian di Darul Ilmi Agency Makassar

Siklus pembelian pada setiap perusahaan berbeda-beda. Tergantung dari jenis perusahaannya. Darul Ilmi Agency sebagai sebuah entitas syariah yang bergerak dalam bidang ritel yakni membeli barang jadi dan kemudian menjualnya kembali. Siklus pembelian barang pada Darul Ilmi Agency sebagai berikut:

Gambar 4.2



Pembelian barang diawali dengan menurunnya persediaan barang dagang di sebuah perusahaan. Laporan persediaan barang dagangan pada Darul Ilmi Agency dikelola langsung oleh manajer. Laporan persediaan barang dagangan yang dimiliki oleh Darul Ilmi terdiri dari stock awal, stock masuk, retur pedagang, stock keluar konsinyasi, stock keluar tempo/tunai, stock sisa, kode rating dan harga nasional. Pemesanan barang dagangan disesuaikan dengan stock sisa dan kode rating yang tertera pada laporan persediaan barang dagangan. Kode rating dengan nilai tertinggi menunjukkan barang tersebut memiliki pangsa pasar yang laku di darul Ilmi. Adapaun nilai kode rating

terendah, maka barang tersebut tidak akan dipesan lagi karena tidak adanya pangsa pasar yang dimiliki Darul Ilmi.

Manajer selaku pihak yang mengelola laporan persediaan barang dagangan kemudian membuat surat permintaan dan order pembelian. Surat permintaan dan order pembelian dibuat sebanyak tiga rangkap yaitu satu lembar untuk diarsipkan oleh manajer, satu lembar untuk dikirim ke pemasok, dan satu lembar untuk kasir. Pesanan pembelian dilakukan dengan memesan pada distributor atau produsen. Pemilihan pemasok dan ekspedisi pengiriman dilakukan oleh manajer. Pembelian dilakukan di produsen atau distributor. Distributor yang dipilih oleh Darul Ilmi Agency ialah distributor yang berasal dari pulau Jawa. Keunikan dari pengambilan barang melalui distributor ialah harga diskon yang didapat bisa mencapai diskon yang maksimal, dapat mengambil barang yang beraneka macam dan jumlah barang yang dipesan tidak perlu sampai 1.000 *pieces* barang.

Barang-barang yang dipesan di distributor pada umumnya dikirim melalui laut. Jika pesanan dilakukan melalui laut, jangka waktunya dua sampai tiga pekan. Jangka waktu pengiriman jika melalui laut sangat tergantung dengan cuaca. Namun, jika ada pesanan yang ringan dan sangat dibutuhkan dengan cepat maka pengiriman barang dilakukan melalui udara yang jangka waktunya dua sampai tiga hari.

Ekspedisi barang langsung masuk ke toko. Hal ini disebabkan karena Darul Ilmi Agency belum mempunyai bagian gudang sehingga toko memiliki peranan yang ganda yakni gudang sekaligus toko. Seluruh karyawan bagian kasir dan kepala kasir bertanggungjawab untuk memeriksa seluruh barang yang masuk dengan menyesuaikan surat permintaan dan order pembelian dengan faktur. Barang-barang yang tiba di toko kemudian dicek jumlah, fisik, serta

tanggal kadaluarsanya. Setelah itu, mengisi laporan persediaan. Selanjutnya, setelah mengisi laporan persediaan, surat permintaan dan order pembelian dikirim ke bagian akuntansi. Kemudian bagian akuntansi mencocokkan faktur dan surat permintaan dan order pembelian lalu selanjutnya membuat jurnal pengeluaran kas. Faktur dan surat permintaan dan order pembelian kemudian dijadikan sebagai file perusahaan.

4.4 Siklus Penjualan Darul Ilmi Agency

Sistem dan prosedur yang dimiliki Darul Ilmi Agency menggunakan sistem manual dan terkomputerisasi. Program yang digunakan dalam pelaksanaan transaksi menggunakan program sederhana dan standar, yaitu program Microsoft Excel. Penjualan di Darul Ilmi Agency ada tiga jenis, yaitu penjualan tunai, penjualan tempo (kredit), dan penjualan konsinyasi. Penjualan tunai dan penjualan tempo akadnya secara langsung. Penjualan tunai ialah penjualan dengan serah terima barang dan penyerahan uang secara bersamaan. Sehingga, kepemilikan barang telah berpindah ketika uang telah diterima oleh penjual dan barang telah diterima pembeli. Pada penjualan tunai menggunakan fakturisasi atau nota berurut.

Penjualan yang kedua ialah penjualan kredit. Jenis penjualan ini menggunakan akad *qardh* dan barang telah berpindah kepemilikan dari penjual ke pembeli. Penjualan dengan akad *qardh* di Darul Ilmi Agency ada dua macam, yaitu penjualan tempo 5 hari dan penjualan tempo 21 hari. Penjualan kredit memiliki *khiyar* syarat, yaitu:

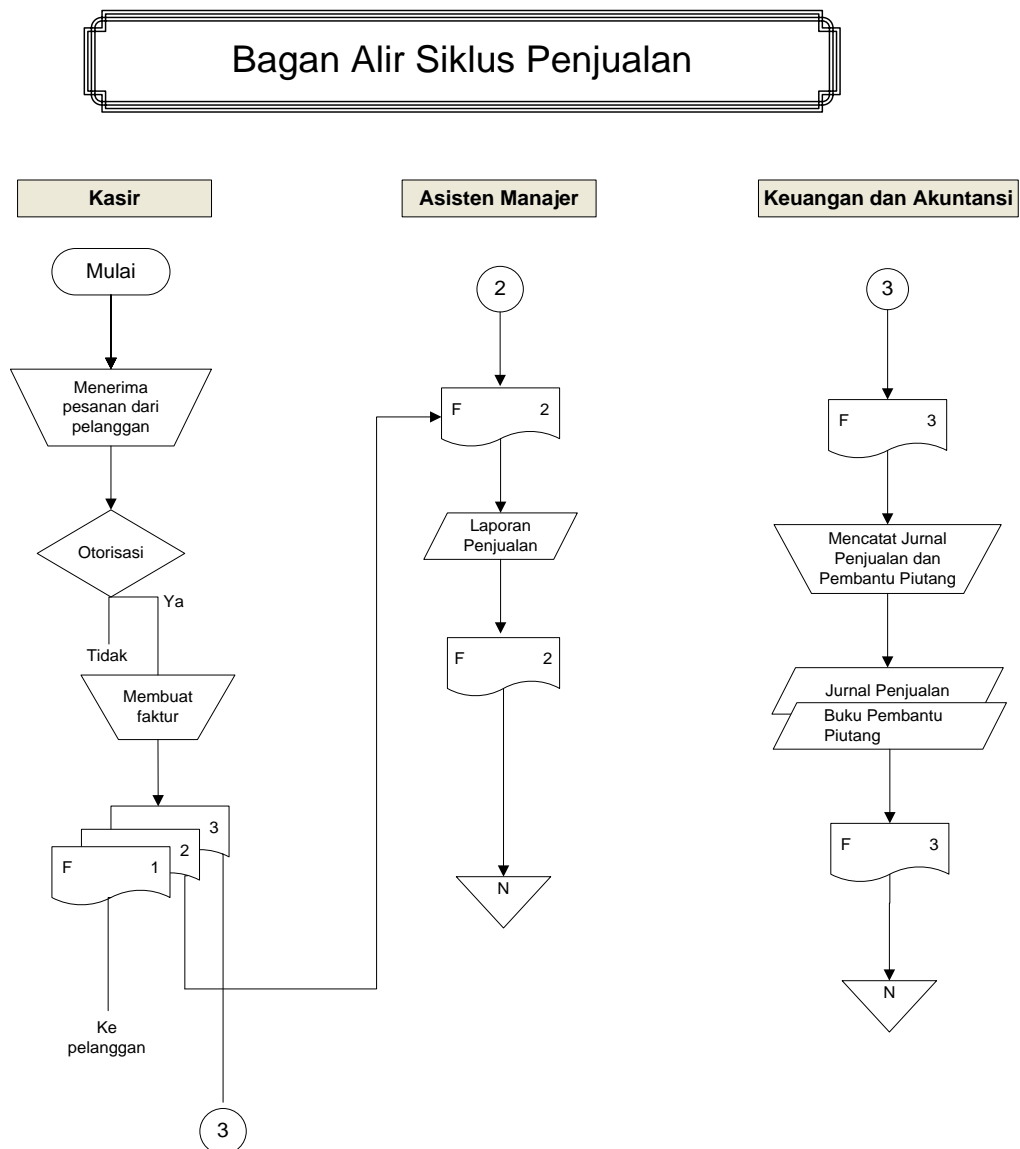
1. Harus anggota pedagang yang wajib memperlihatkan kartu sebagai tanda pengenal

2. Tempo 5 hari pembayaran tanpa *down payment* (DP) sedangkan untuk tempo 21 hari pembayaran dengan *down payment* (DP) sebesar 50%
3. Bagi yang tidak amanah dalam pembayaran sehingga berutang sampai 3 bulan lamanya tanpa keterangan udzur syar'i maka anggota tersebut tidak dapat mengambil barang secara konsinyasi dan tempo (kredit) selamanya.

Penjualan yang ketiga ialah penjualan konsinyasi. Akad yang digunakan pada jenis penjualan ini ialah akad *wakalah* yang berarti titipan. Jenis penjualan ini, pihak Darul Ilmi selaku pemilik barang menitipkan barang kepada pedagang. Sehingga pada akad ini, kepemilikan barang tidak berpindah dari pemilik ke pedagang. Adapun jangka waktu dalam penjualan konsinyasi ialah paling lama 21 hari. Barang-barang yang berhasil dijual oleh pedagang kemudian disetor dan yang tidak laku terjual akan dikembalikan (retur) dengan syarat barang yang dikembalikan tidak cacat atau masih dalam keadaan baik. Hal ini dikarenakan ketika pedagang mengambil barang dengan akad *wakalah*, pedagang tidak diperkenankan mengambil barang yang cacat.

Berikut ini *flowchart* dari siklus penjualan pada darul Ilmi Agency:

Gambar 4.3



Siklus penjualan Darul Ilmi Agency dimulai dengan adanya permintaan dari pelanggan. Bagian kasir bertugas menerima pesanan dari pelanggan. Setelah menerima pesanan dari pelanggan, bagian kasir melakukan otorisasi terhadap barang-barang yang dipesan oleh pembeli. Jika pembeli ingin membeli secara tunai atau kredit, maka otorisasi yang dilakukan yaitu dalam hal kondisi fisik barang. Jika pembeli ingin melakukan akad konsinyasi, maka otorisasi yang dilakukan oleh kasir yakni dalam hal jumlah barang yang tersedia di toko. Jika

barang yang dipesan pelanggan saat menginginkan pembelian dengan akad konsinyasi hanya sedikit, maka bagian kasir tidak akan memberikan kepada pelanggan. Jika tidak lolos dari otorisasi, maka transaksi tidak dilanjutkan. Dan jika lolos dari otorisasi, maka bagian kasir selanjutnya membuat faktur sebanyak tiga rangkap. Lembar pertama diberikan ke pelanggan. Lembar kedua akan dikirim ke asisten manajer. Dan lembar ketiga akan dikirim ke bagian akuntansi.

Bagian akuntansi kemudian menerima faktur dari bagian kasir. Setelah itu, bagian akuntansi membuat jurnal penjualan serta mengisi buku pembantu piutang jika pelanggan melakukan akad kredit. Setelah menjurnal, bagian akuntansi mengarsipkan faktur kedua.

Asisten manajer selanjutnya menerima faktur ketiga yang dikirim oleh bagian kasir. Faktur yang berisi nama barang, jumlah barang dan harga barang kemudian diinput ke dalam laporan penjualan. Asisten manajer kemudian mengarsipkan faktur yang telah diterima setelah mengupdate laporan penjualan.

4.5 Refleksi Nilai-Nilai Spiritual sebagai Perwujudan Tata Kelola Perusahaan Berbasis Spiritual (SCG)

Teori *Spirituality Corporate Governance* merupakan perkembangan dari *Good Corporate Governance* (GCG). Perbedaan yang mendasari antara kedua teori ini yaitu dari segi spiritualitas yang dimilikinya. *Spirituality Corporate Governance* menempatkan pertanggungjawaban kepada Allah sedangkan *Good Corporate Governance* (GCG) hanya menempatkan pertanggungjawaban yang bersifat duniawi saja.

Terdapat beberapa prinsip *Spirituality Corporate Governance* yang terdapat pada lokasi peneliti melakukan penelitian. Shiddiq, amanah, fathonah, dan tabligh merupakan prinsip-prinsip yang telah diaplikasikan dalam kegiatan

jual beli di Darul Ilmi. Berikut ini peneliti menyajikan prinsip-prinsip *Spirituality Corporate Governance* beserta indikator implementasi yang peneliti temukan dalam siklus pembelian dan penjualan Darul Ilmi Agency.

Tabel 4.1 Prinsip *Spirituality Corporate Governance* dan Indikator Implementasinya pada Darul Ilmi Agency

No.	Prinsip SCG	Indikator Implementasi SCG
1.	<i>Shiddiq</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Terbuka/ Transparan • Jujur • Akuntabilitas
2.	<i>Amanah</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Menepati amanah • Adil • Memelihara ukhuwah • Bertanggung jawab • Memudahkan Orang Lain
3.	<i>Fathonah</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetensi • Orientasi Kerja untuk Beribadah • Motivasi • Orientasi Pelanggan
4.	<i>Tabligh</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sosialisasi • Komunikasi • Keteladanan • Toleransi • Konsisten
5.	<i>Istiqomah</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Menuntut Ilmu Agama Islam • Meminimalisir Ikhtilat • Musyawarah • Mencontoh Rasulullah

Berdasarkan tabel di atas Darul Ilmi Agency menerapkan lima prinsip *Spirituality Corporate Governace* yang tertuang dalam sifat-sifat yang dimiliki oleh Rasulullah. Sifat-sifat tersebut diaplikasikan dalam pembelian dan

penjualannya yakni *shiddiq*, *amanah*, *fathonah*, *tabligh* dan *istiqomah*. Dimana, masing-masing sifat tersebut memiliki indikator implementasi yang berbeda. *Shiddiq* ditunjukkan dengan adanya keterbukaan/transparansi, jujur, dan akuntabilitas. *Amanah* terlihat dari menepati amanat, adil, memelihara ukhuwah, dan bertanggungjawab. *Fathonah* tercermin dari kompetensi, orientasi bekerja untuk beribadah, saling motivasi, dan orientasi pelanggan. *Tabligh* yang tercermin dari sikap sosialisasi, komunikasi, keteladanan, toleransi, dan konsisten. Terakhir, *istiqomah* yang dapat dilihat dari menuntut ilmu agama Islam, meminimalisir *ikhtilat*, musyawarah, dan mencontoh Rasulullah.

Dengan prinsip *Spirituality Corporate Governance* yang dilakukan oleh Darul Ilmi Agency tersebut, memperlihatkan bahwa dalam melakukan pembelian dan penjualan tujuan utamanya bukan hanya memperoleh keuntungan yang banyak. Namun, Darul Ilmi Agency berusaha menjunjung tinggi nilai-nilai spiritual demi mendapatkan keberkahan dalam melakukan jual beli. Dengan menerapkan sifat-sifat spiritual, maka keridhoan dari Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* akan diperoleh dan juga keridhoan dari manusia.

5.5.1 *Shiddiq*

Rasulullah adalah sosok teladan yang patut untuk dicontoh. Sebagaimana dalam firman Allah dalam Surah Al Ahzab ayat 21 yang artinya: “*Sesungguhnya terdapat dalam diri Rasul teladan yang baik bagi yang mengharap (ridha) Allah dan ganjaran di hari kemudian*” (QS Al-Ahzab [33]: 21). Rasulullah merupakan seorang pedagang yang sukses di masa Beliau. Dalam perjalanan hidup Rasulullah, Beliau mencontohkan bagaimana berbisnis sesuai dengan tuntunan syariat. Menurut Ansorullah (2012), *shiddiq* berarti

mempunyai kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan dan amal perbuatan atas dasar nilai-nilai yang diajarkan Islam.

Rasulullah adalah sosok panutan khususnya dalam berdagang. Beliau berhasil melakukan perdagangan yang sukses. Namun, dibalik kesuksesan perdagangan yang Beliau lakoni, ada etika Islam yang Beliau junjung tinggi dalam berdagang. Salah satunya yaitu dengan menjunjung tinggi nilai kejujuran. Sifat jujur adalah hal yang utama dalam Islam. Ketika kejujuran ditegakkan, maka keberkahan akan datang kepada orang-orang yang berlaku jujur. Hal ini sejalan dengan hadits dari Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wa Sallam* yang berbunyi:

"Penjual dan pembeli memiliki hak memilih selama keduanya belum berpisah. Jika keduanya jujur dan apa adanya, mereka akan mendapat berkah dari jual belinya. Namun, jika mereka saling menyembunyikan sesuatu dan berdusta, keberkahan akan lenyap." (HR Bukhari dan Muslim).

Selain itu, para pedagang yang jujur dalam melakukan perdagangan memiliki keutamaan yang besar, salah satunya yaitu akan dikumpulkan bersama para Nabi di akhirat kelak. Sesuai dengan hadits Rasulullah: Dari Abdullah bin 'Umar, Rasulullah bersabda: "Seorang pedagang Muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari Kiamat (nanti)" (HR. Ibnu Majah)

Hadits tersebut menunjukkan besarnya keutamaan seorang pedagang yang memiliki sifat-sifat terpuji seperti jujur dan amanah karena dia akan dimuliakan dengan keutamaan besar dan kedudukan yang tinggi di sisi Allah, dengan dikumpulkan bersama para nabi, orang-orang *shiddiq* dan orang-orang yang mati syahid pada hari Kiamat.

4.5.1.1 Terbuka / Transparan

Bentuk keterbukaan atau transparansi Darul Ilmi dalam hal ini yaitu adanya keterbukaan manajemen kepada seluruh karyawannya baik itu terkait masalah keuangan dan masalah-masalah yang dihadapi perusahaan. Hal ini dituturkan oleh Suriyana (kepala kasir): “kalau ada masalah yang butuh solusi, pihak manajemen segera memusyawarahkan dengan seluruh karyawan”. Namun, di satu sisi pihak Darul Ilmi belum menerapkan transparansi dalam bentuk laporan keuangannya ke publik. Laporan keuangan yang dimiliki di Darul Ilmi masih bersifat internal. Adapun pihak-pihak yang bisa melihat laporan keuangan Darul Ilmi adalah bagian manajemen, para pemodal dan karyawan bagian kasir Darul Ilmi saja.

Dalam melaksanakan akad jual beli, pihak Darul Ilmi memiliki sifat terbuka kepada pemasok dan juga kepada pelanggan. Sebagaimana yang dituturkan oleh Tomi (Manajer) bahwa:

“jika kami belum membayar tempo pada hari yang telah disepakati maka pihak kami yang akan hubungi produsen atau distributor untuk minta perpanjangan waktu. Kami sampaikan bahwa dia bukan satu-satunya tempat kami ambil barang. Hal ini untuk mengantisipasi kosongnya barang disaat permintaan melonjak”

Dari petikan wawancara tersebut, terlihat bahwa pihak Darul Ilmi dalam melakukan pembelian kepada pemasok menerapkan sifat terbuka kepada pemasok khususnya dalam pembelian kredit bahwa dalam melakukan pembelian, Darul Ilmi tidak hanya memilih satu pemasok saja. Hal seperti ini dilakukan khususnya jika permintaan naik sementara barang yang tersedia untuk diijual tidak tersedia di toko.

Dari perspektif penjualan, sifat terbuka kepada pelanggan juga merupakan hal yang penting bagi pihak Darul Ilmi. Hal ini dituturkan oleh Suriyana (Kepala kasir) dalam wawancara sebagai berikut:

“kami terbuka kepada pelanggan misalnya dalam masalah produk. Kalau stock barangnya tidak ada di Darul Ilmi, maka kami sampaikan secara langsung ke

pelanggan bahwa produknya tidak ada. Tapi, kalau pelanggan ingin memesan barang kita siapkan untuk ambilkan barang dari teman.”

Karyawan Darul Ilmi berusaha menjelaskan kepada para pelanggan yang datang dan berusaha memberikan informasi yang jelas yang dibutuhkan oleh pelanggan. Karyawan secara langsung menyampaikan jika barang yang ingin dibeli pelanggan habis. Terkadang pelanggan juga bertanya dan memberikan saran mengenai produk-produk yang tidak disediakan oleh Darul Ilmi. Berikut kutipan pertanyaan yang biasa dilontarkan oleh pelanggan yang dipaparkan oleh Kepala Kasir:

“Biasanya pelanggan bertanya: “Kenapa buku judul ini tidak dijual di Darul Ilmi?? Kami berusaha menyampaikan sepengetahuan kami dan kami sering sampaikan ke manajer jika ada pertanyaan pelanggan. Kalau bukunya tidak bisa masuk di Darul Ilmi dijelaskan apakah tidak sesuai dengan penerbitnya atau penulisnya. Dan kalau masalah produk insyaAllah kami jelaskan secara maksimal kepada pelanggan. Banyak juga pelanggan yang bertanya masalah produk utamanya herbal. Ini barangnya bagaimana? Aman ji? Kami menjawab insyaAllah aman jika memiliki izin POM. Tapi yang tidak memiliki izin POM kami tidak bisa menjamin.”

Karyawan Darul Ilmi berusaha secara maksimal terbuka kepada pelanggan terkait produk-produk yang dijual. Adapun jika pelanggan bertanya mengenai barang yang tidak tersedia di Darul Ilmi, karyawan berusaha menjawab semaksimal mungkin dan langsung dikomunikasikan ke manajer jika karyawan tidak mampu menyelesaikan masalahnya. Hal ini diupayakan untuk menjaga keterbukaan antara pelanggan dan pihak Darul Ilmi sebagai penjual.

4.5.1.2 Jujur

Jujur adalah salah satu hal yang sangat penting diterapkan oleh seluruh manusia dalam hal apapun khususnya jual beli. Menurut (Sula dan Kartajaya dalam Rahmah, 2010) seorang pedagang yang jujur harus menjiwai seluruh perilakunya dalam berhubungan kepada konsumen

dengan cara mengedepankan kebenaran informasi yang diberikan dan jujur dalam menjelaskan keunggulan produk-produk yang dimiliki.

Nilai kejujuran merupakan salah satu syarat penerimaan karyawan di Darul Ilmi. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa:

“Kalau masalah kejujuran memang diharuskan iya kejujuran disini. Kan peraturan juga disini,, tidak mesti selalu diawasi oleh pimpinan dan kalau tidak jujur pasti mi juga ada minus-minusnya... kalau orang mau ambil-ambil uang sedikit-sedikit. Dari laporan juga terlihat kalau uangnya kurang”

Dari petikan wawancara tersebut terlihat bahwa jujur merupakan salah satu hal mendasar dan yang pokok harus dimiliki oleh karyawan dalam bekerja utamanya jual beli. Keyakinan yang kuat bahwa Allah senantiasa melihat seseorang bisa dijadikan modal untuk bisa menerapkan kejujuran.

Implementasi bentuk kejujuran pada siklus pembelian dalam hal ini Darul Ilmi sebagai penjual menjual barang yang tidak cacat dan tidak kadaluarsa dengan memberitahukan cacat barang yang dibelinya. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Muliati (direktur) bahwa:

“seluruh karyawan bagian kasir bertugas mengecek barang yang tiba di toko. Barang yang tiba dicek fisik dan tanggal kadaluarsanya. Kalau misalnya barangnya cacat, kami lihat lagi cacatnya dikarenakan apa. Pertama, kami minta ekspedisi menanggung. Tapi, rata-rata ekspedisi tidak mau menanggung. Sehingga kami minta distributor untuk mengurangi jumlah nota sesuai dengan barang yang cacat yang ditemukan waktu pengecekan”

Dari kutipan wawancara tersebut dapat dilihat bahwa pihak Darul Ilmi berusaha untuk menghindari *Ghisysy* (curang dalam berdagang). Tarmizi (2012) menyebutkan bahwa *Ghisysy* bisa terjadi karena kecurangan penjual dalam barang misalnya dengan cara menutupi cacat sehingga barang terjual dengan harga bagus. Sistem yang diterapkan oleh Darul Ilmi untuk selalu mengecek dengan teliti barang yang tiba merupakan salah satu bentuk menghindari kecurangan. Sehingga, karyawan bagian kasir dituntut untuk senantiasa menerapkan kejujuran.

Sebagai bentuk implementasi dari berkata benar, maka karyawan yang mengecek barang yang tiba kemudian mengkomunikasikannya kepada manajer sehingga barang yang cacat dikembalikan ke produsen. Sesuai dengan hadits Rasulullah bahwa “Jika penjual dan pembeli jujur serta menjelaskan cacat barang niscaya akad jual-beli mereka diberkahi. Tetapi, jika keduanya berdusta serta menyembunyikan cacat barang niscaya dihapus keberkahan dari akad jual-beli mereka” (HR Bukhari Muslim)

Refleksi kejujuran juga diaplikasikan oleh karyawan kepada pelanggan dalam hal menjelaskan khasiat dan manfaat barang yang dijual di Darul Ilmi, utamanya penjualan herbal. Karyawan bagian kasir menyampaikan informasi secara benar dan jelas mengenai barang yang diperdagangkan. Sikap karyawan Darul Ilmi juga berupaya untuk tidak mengada-ada fakta, tidak menipu, dan tidak berspekulatif terhadap barang yang diperdagangkan. Oleh karena itu, bersikap jujur sangat mempengaruhi kehidupan bermasyarakat khususnya dalam membangun ekonomi Islam.

Dengan adanya nilai kejujuran yang dijunjung tinggi oleh Darul Ilmi, peneliti kemudian melihat bahwa jumlah karyawan yang dimiliki Darul Ilmi sebanyak delapan orang menunjukkan bahwa kuantitas dari karyawan memberikan efektivitas dari siklus yang dijalankan oleh Darul Ilmi. Hal ini juga dapat dilihat dari siklus yang berjalan lancar tanpa adanya hambatan dengan perputaran modal yang berkesinambungan, serta penambahan barang yang diperdagangkan terus meningkat menunjukkan salah satu hikmah diterapkannya kejujuran dalam aktivitas di Darul Ilmi.

4.5.1.3 Akuntabilitas

Prinsip pertanggungjawaban, keadilan, dan kebenaran adalah prinsip universal dalam akuntansi syariah. Prinsip pertanggungjawaban (*accountability*) selalu berkaitan dengan konsep amanah yang merupakan hasil transaksi manusia dengan Allah mulai dari alam kandungan. Implikasi dalam bisnis dan akuntansi adalah bahwa individu yang terlibat dalam praktik bisnis harus selalu melakukan pertanggungjawaban apa yang telah diamanatkan dan yang telah diperbuat kepada pihak-pihak yang terkait. Wujud pertanggungjawabannya biasanya dalam bentuk laporan keuangan. (Anggadini, 2011)

Akuntabilitas Darul Ilmi Agency bisa dilihat dalam bentuk laporan keuangan perusahaan. Informasi mengenai kondisi perusahaan terangkum dalam laporan keuangan perusahaan. Namun, laporan keuangan yang dimiliki Darul Ilmi Agency bersifat rahasia dan tidak untuk dipublikasikan. Laporan keuangan dikelola oleh pihak manajemen dan hanya diberikan ke pemodal sebagai bentuk pertanggungjawaban pihak Darul Ilmi dalam mengelola modal yang ditanamkan oleh para pemodal melalui akad musyarakah. Hal ini disampaikan oleh Muliati (direktur):

“sistem pembagian laba di sini yaitu sistem pembagian laba ke seluruh pemodal setiap bulannya. Seluruh keuntungan dibagi secara merata sesuai dengan porsi modal yang ditanamkan oleh setiap pemodal. Setiap bulannya, kami mengirimkan laporan keuangan ke pemodal”

Berdasarkan kutipan wawancara diatas, diketahui bahwa prinsip pertanggungjawaban atau akuntabilitas dalam akuntansi melalui laporan keuangan telah diaplikasikan oleh pihak Darul Ilmi Agency. Sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pengelolaan modal yang ditanamkan oleh pemodal, Darul Ilmi Agency setiap bulannya mengirimkan kepada pemodal laporan keuangannya.

4.5.2 Amanah

Amanah dapat bermakna tanggung jawab. Tanggung jawab disini artinya mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat yang terbeban di pundaknya. Sehingga, setiap pedagang harus bertanggungjawab atas usaha dan pekerjaan dan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya.

Dalam dunia usaha, bentuk pertanggungjawaban bukan hanya kepada *stakeholder* seperti komisaris, manajer, direktur, dan masyarakat. Namun, pertanggungjawaban yang hakiki adalah pertanggungjawaban kepada Allah *Subhanahu Wa Ta'ala*. Segala bentuk aktivitas manusia akan dimintai pertanggungjawaban dari Allah sesuai dengan firman Allah yang artinya “*Apakah manusia mengira, bahwa ia akan dibiarkan begitu saja (tanpa pertanggungjawaban)?*” (QS. Al-Qiyaamah [75]: 36).

Amanah juga dapat bermakna dapat dipercaya. Seorang pedagang haruslah dapat dipercaya seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah. Rasulullah senantiasa mengembalikan hak milik atasannya baik itu berupa hasil penjualan maupun sisa barang yang dipasarkan (Nasrodin, 2009). Ketika seseorang dalam berbisnis dapat dipercaya, hal itu berasal dari pribadinya yang menerapkan sifat jujur. Karena, tidak akan dipercaya seseorang ketika ia tidak berlaku jujur. Sehingga amanah adalah bentuk kepercayaan seseorang ketika jujur telah diterapkan.

4.5.2.1 Menepati Amanat

Menepati amanat merupakan moral yang mulia. Allah menggambarkan orang mukmin yang beruntung dengan perkataan-Nya dalam surah Al Ma'arij ayat 32: "Dan orang-orang yang memelihara amanat-amanat (yang dipikulnya dan janjinya). Maksud amanat ialah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak mengurangi hak orang lain, baik berupa harga atau upah. (Qardhawi, 2000:177). Sesuai dengan firman Allah Subuhanahu Wa Ta'ala : "Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya..." (QS An Nisa':58)

Menurut Qardhawi (2000:177), amanat menjadi sangat penting ketika seseorang membentuk serikat dagang, melakukan bagi hasil (*mudharabah*), atau wakalah (menitipkan barang untuk menjalankan proyek yang telah disepakati bersama). Dalam hal ini, pihak yang lain percaya dan memegang janji demi kemaslahatan bersama. Jika salah satu pihak menjalankan hanya demi keuntungan sepihak, maka ia telah berkhianat.

Pembelian yang dilakukan pihak Darul Ilmi pada pemasok ada dua jenis. Pembelian secara tunai dan pembelian secara kredit. Pembelian secara kredit, memiliki jangka waktu untuk melunasinya. Pihak Darul Ilmi sebagai entitas syariah yang paham akan ilmu jual beli yang syar'i berupaya menepati amanah dalam hal pembayaran utang kepada pemasok. Sebagaimana yang disampaikan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa:

"insyaAllah kami membayar tepat waktu, kami berusaha menepati amanat. Sesuai dengan sistem yang kami jalankan di Darul Ilmi ketika ada pelanggan yang mengambil barang secara kredit, diharapkan pelanggan juga menepati amanat dengan membayar tepat waktu".

Dari informasi yang dipaparkan informan, terlihat bahwa menepati amanat dalam jual beli adalah hal yang sangat penting. Menepati amanat merupakan sifat yang akan menimbulkan kepercayaan pihak yang lain. Salah satu hikmah dari menepati amanat ialah kepercayaan pihak pemasok untuk bisa

menjadikan Darul Ilmi sebagai pembeli yang loyal sehingga dapat memperlancar siklus perdagangan.

Dari perspektif penjualan, pihak Darul Ilmi berusaha menerapkan sifat menepati amanat untuk diaplikasikan oleh pelanggan. Darul Ilmi berusaha menanamkan sifat ini melalui adanya batas waktu yang diberikan ketika melakukan akad *qardh* dan akad wakalah. Pelanggan yang melakukan akad *qardh* memiliki kewajiban untuk melunasi utangnya dalam jangka waktu lima atau dua puluh satu hari. Sedangkan untuk akad konsinyasi pelanggan diharapkan menepati amanat untuk melunasi barang yang dibelinya dan mengembalikan barang (retur) jika pelanggan tidak menjualnya kepada pihak lain.

4.5.2.2 Adil

Menurut Islam, adil merupakan norma paling utama dalam seluruh aspek perekonomian. Bahkan, adil merupakan salah satu asma Allah. (Qardhawi, 182: 2000). Adil bermakna tidak berat sebelah, artinya kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan. Mewujudkan sikap adil antara penjual dan pembeli dapat menumbuhkan *ukhuwah Islamiyah* diantara keduanya. Sesuai dengan firman Allah:

“Hai rang-orang yang beriman jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka sesungguhnya Allah adalah Maha Mengetahui segala apa yang kamu kerjakan” (QS An Nisa’ : 135)

Pada siklus pembelian, nilai keadilan terimplementasi dalam hal pemenuhan hak kepada pemasok. Hal ini dituturkan oleh Zeid (manajer) bahwa

“dalam memenuhi hak-hak pemasok, kami berusaha berlaku adil seperti membayar tagihan sesuai dengan kesepakatan. Misalnya, jika ada barang yang

rusak karena kelalaian ekspedisi Makassar, maka kami diskusikan solusinya apakah ditanggung bersama atau tidak.”

Dari petikan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa pihak Darul Ilmi berupaya mewujudkan nilai keadilan melalui pemenuhan hak kepada pemasok yang menjadi mitra kerjanya. Dalam hal ini, pemasok yang menjadi mitra kerja Darul Ilmi lebih dari satu, sehingga pemenuhan akan hak setiap pemasok berupaya diberikan secara adil oleh pihak Darul Ilmi.

Implementasi nilai keadilan terlihat dari bagaimana karyawan berusaha memperlakukan seluruh pelanggan Darul Ilmi. Seluruh pelanggan memiliki keistimewaan yang sama. Tidak ada yang dilebihkan. Namun, khusus masalah anggota pedagang dan bukan anggota pedagang, pihak Darul Ilmi berusaha berlaku adil. Jika ada pelanggan yang merupakan anggota pedagang memesan barang di saat bersamaan dengan pelanggan yang bukan merupakan anggota pedagang, maka pihak Darul Ilmi mengutamakan kepada pelanggan yang terdaftar sebagai anggota pedagang.

Nilai keadilan juga terlihat pada perlakuan karyawan Darul Ilmi kepada pelanggan yang memiliki *udzur* (alasan). Karyawan Darul Ilmi berusaha berlaku adil dalam menerima *udzur-udzur syar'i* khususnya dalam pengembalian barang oleh pelanggan yang melaksanakan akad konsinyasi. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa:

“sebenarnya dari kami hanya menerima *udzur syar'i*. *Udzur syar'i* yang kami maksud disini misalnya lagi sakit atau sudah berencana untuk mengembalikan tapi tiba-tiba ada keluarga yang sakit dan harus dia yang datang ke keluarganya yang sakit. Kalau kondisinya seperti ini dia bisa kembalikan barang sampai dia punya kesempatan untuk mengembalikan barang atau dia bisa titipkan ke keluarga atau teman yang mewakili. Tapi, kalau *udzurnya* tidak *syar'i* seperti lupa tanggal jatuh temponya, pihak manajemen masih memberikan kesempatan selama tujuh hari. Namun, kami tidak sampaikan hal ini kepada pelanggan agar pelanggan bisa tetap amanah”.

Dari petikan wawancara tersebut, nampak bahwa pihak Darul Ilmi berusaha bersikap adil kepada pelanggan yang berudzur *syar'i* dan berudzur

tidak syar'i dengan cara meperlakukannya dengan memberi kebijakan sesuai dengan udzur yang disampaikan. Hal ini sebagai salah satu bentuk tolong menolong dalam kebaikan. Sesuai dengan firman Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* yang artinya: *"Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya"* (QS. Al-Maidah [5]: 2).

4.5.2.3 Memelihara Ukhuwah

Bentuk pemeliharaan yang dilakukan oleh Darul Ilmi Agency dilihat dari aspek pemeliharaan akan amanah yang ditipkan dari Allah yakni sebagai khalifah di muka bumi ini. Dari perspektif pembelian, Darul Ilmi Agency berusaha memelihara barang-barang yang dititipkan oleh pemasok yang menitipkan barang-barang jualannya di Darul Ilmi. Dalam hal ini, pemasok yang menitipkan barangnya di Darul Ilmi secara konsinyasi semuanya berasal dari kota Makassar. Selain itu, dalam rangka memelihara ukhuwah antara pemasok dan pihak Darul Ilmi, manajer seringkali mengadakan kunjungan langsung ke produsen atau distributor di Jawa. Hal ini dituturkan oleh Muliati (direktur) bahwa "biasanya manajer langsung ke Jawa cek langsung pabriknya untuk melihat kejujuran produsen pada saat berakad melalui telepon". Dari petikan wawancara tersebut, terlihat bahwa implementasi pihak Darul Ilmi dalam memelihara ukhuwahnya yakni dengan cara mengunjungi langsung produsennya. Bentuk lain dari pemeliharaan ukhuwah yang terjalin melalui siklus pembelian yakni dengan adanya bentuk kepercayaan yang telah terjalin antara distributor dan pihak Darul Ilmi. Sebagaimana yang disampaikan oleh Muliati (direktur) bahwa

"biasanya kami memilih distributor-distributor yang berilmu dan bermanhaj ahlussunnah, sehingga merasa aman bertransaksi. Karena beda pulau, jadi

harus betul-betul selektif. Ketika *ukhuwah fillah* sudah terjalin maka biasanya kami membuat akad apakah kami menjadi agen tunggal atau tidak. Diawal jual beli biasanya tunai, mungkin sekitar tiga kali transaksi. Untuk transaksi selanjutnya kami ajukan akad tempo dengan waktu yang disepakati. Ini jika kepercayaan terjalin kuat”

Dari perspektif penjualan, Darul Ilmi Agency menerapkan bentuk pemeliharaan hubungan yang baik dengan pelanggan. Salah satunya dengan cara memberikan informasi kepada pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit dan konsinyasi. Ketika karyawan bagian kasir memiliki waktu lowong, karyawan bagian kasir akan mengirimkan pesan kepada pelanggan untuk mengingatkan jadwal jatuh tempo pelanggan. Hal ini disampaikan oleh Muliati (direktur) bahwa:

“kita pakai sistem mengingatkan tiga hari sebelum jatuh tempo. Ini kalau ada waktu lowong kasir, karena biasa juga kasir tidak ada sekali waktunya seharian kalau banyak sekali transaksi, jadi biasa kasir lupa untuk mengingatkan. Pedagang itu sebenarnya tidak berhak untuk mendapatkan, tapi dia harus mengingat tanggalnya. Jadi kalau sudah berakad dan diberikan nota konsinyasi kita ingatkan bahwa ini tanggal jatuh temponya.”

Disamping itu, bentuk pemeliharaan hubungan yang baik dengan pelanggan juga dengan melayani seluruh pertanyaan mengenai produk yang dilontarkan oleh pelanggan melalui handphone. Darul Ilmi Agency juga secara rutin mengirimkan informasi mengenai produk-produk terbaru serta jika ada diskon yang besar-besaran yang ditawarkan oleh Darul Ilmi Agency.

4.5.2.4 Bertanggung jawab

Tanggung jawab merupakan hal yang sangat identik dengan amanah. Tanggung jawab sebagai penjual dan pembeli harus dilaksanakan dalam wujud bentuk tanggung jawab atas amanah yang diberikan Allah. Dalam hal ini, dalam menjalankan siklus pembelian, Darul Ilmi memiliki tanggung jawab dalam menjaga barang-barang yang dibelinya dari pemasok. Selain itu, tanggung jawab sebagai penjual yakni menyediakan barang dalam rangka memenuhi kebutuhan

masyarakat untuk kepentingan hidup dan kehidupannya. Sehingga, kewajiban dan tanggung jawab pihak Darul Ilmi sebagai penjual yakni menyediakan barang yang bermanfaat bagi pelanggan. Hal ini disampaikan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa:

“sebenarnya kami sebagai pedagang yah..kita siapkan barang. Untuk barang-barang yang berupa makanan, kita utamakan yang sudah ada izin POMnya supaya pelanggan juga menggunakan barang-barang yang aman. Untuk buku yang kami jual ada proses seleksi dari manajer seperti asal penerbit dan penerjemah yang terpercaya. Kita usahakanlah yang terbaik untuk pelanggan”

Sebagai implikasi dari entitas syariah, Darul Ilmi Agency juga berusaha menanamkan rasa bertanggung jawab bagi para pelanggan yang bertransaksi di sana. Pengejawantahan bentuk tanggung jawab itu dapat dilihat dari siklus penjualan tempo (kredit) dan konsinyasi. Pada penjualan tempo (kredit) dan konsinyasi pelanggan yang mengambil barang tidak menggunakan jaminan. Hal ini menunjukkan bahwa pihak Darul Ilmi hanya memberikan amanah sepenuhnya kepada pelanggan. Sehingga, melalui cara ini pelanggan dituntut agar benar-benar bisa mengaplikasikan nilai amanah dalam jual beli. Jika pelanggan termasuk orang yang paham mengenai amanah dan tanggung jawab, maka pelanggan tidak akan menganggap remeh amanah yang diberikan.

Disamping itu, juga dapat dilihat dari penjualan konsinyasi. Pelanggan yang melakukan akad konsinyasi diberi amanah untuk menjual kembali barang yang diambil di Darul Ilmi Agency. Hal ini dipaparkan oleh Muliati (direktur) bahwa:

“Pelanggan bertanggung jawab sepenuhnya atas barang konsinyasi baik dari segi keamanan barang maupun fisik barang. Jika pelanggan menghilangkan barang disebabkan udzur syar’i misalnya kecopetan yang dimana pelanggan telah berusaha untuk menjaga barang tersebut maka pihak manajemen memberikan kebijakan kepada pelanggan yakni kelonggaran dalam melunasi barang yang dihilangkan. Adapun jika barang hilang disebabkan kelalaian dan bukan udzur syar’i maka pihak manajemen Darul Ilmi tidak memberikan kebijakan. Hal ini menjadi konsekuensi dari menjaga barang yakni perlu bertanggung jawab atas barang yang diambilnya.”

Pelanggan yang tidak amanah dalam menjaga fisik barang misalnya barang kembali dalam keadaan rusak atau cacat, maka pihak Darul Ilmi tidak menerima barang tersebut dan menganggapnya laku. Maka konsekuensi dari ketidak-amanahan yaitu pelanggan harus membayar sejumlah barang yang rusak atau cacat.

Di sisi lain, pihak manajemen juga bertanggungjawab terhadap karyawan seperti kenyamanan kerja. Hal ini diungkapkan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa: “alhamdulillah karyawan disini betah bekerja disini karena rata-rata sudah tiga tahun. Kami merasa nyaman bekerja disini”. Kenyamanan kerja yang dirasakan oleh karyawan Darul Ilmi yaitu kondisi perusahaan yang menjunjung tinggi syariat Islam seperti meminimalisir campur baur antara lawan jenis, memperhatikan adab-adab jual beli ketika masuk waktu sholat serta ketaatan akan syariat Islam yang mengatur khususnya masalah jual beli.

4.5.2.5 Memudahkan Orang Lain

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya” (QS. Al-Maidah [5]: 2). Ayat tersebut merupakan perintah Allah *Subhanahu Wa Ta’ala* kepada hambanya untuk senantiasa memudahkan orang lain.

Salah satu prinsip perdagangan dalam Islam yaitu memudahkan orang lain. Pihak Darul Ilmi selaku pihak yang melaksanakan pembelian dan penjualan berupaya menjadi sebuah agen dalam mendistribusikan barang-barang kepada pelanggan. Hal ini dalam bentuk pemberian diskon kepada pelanggan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa:

“untuk pembelian satu pieces barang dengan pembelian banyak, beda harganya. Untuk pembelian diatas sepuluh pieces barang per itemnya kami berikan harga grosir sesuai jumlah barang yang dibeli. Adanya perbedaan harga member dan harga non member kami bedakan karena member di toko adalah pedagang. orang yang mendaftar menjadi member itu cuman yang mau menjual barang dan kita kan tau kalau pedagang butuh lebih banyak untung daripada orang yang mau pake sendiri”

Pihak Darul Ilmi dalam memberikan diskon kepada pelanggan memberikan harga yang berbeda antara anggota pedagang dan non anggota pedagang. Dalam hal ini, perbedaan harga diskon yang diberikan dalam rangka memudahkan orang lain. Sistem yang ada di Darul Ilmi yaitu sistem anggota pedagang. Jika pelanggan terdaftar sebagai anggota pedagang maka akan diberikan diskon yang lebih besar daripada diskon yang didapatkan pelanggan biasa. Hal ini merupakan bentuk kemudahan yang diberikan Darul Ilmi bagi pedagang karena ingin menjual kembali barang yang dibeli dari Darul Ilmi.

4.5.3 Fathonah

Fathonah dapat bermakna cerdas dan bijaksana. Sebagai seorang yang bergelut dengan dunia perdagangan, kecerdasan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan dalam berdagang. Dalam hal ini, pedagang yang cerdas seyogyanya mengarahkan potensi yang dimilikinya untuk berusaha melakukan berbagai inovasi yang bermanfaat demi kelangsungan bisnis yang digelutinya. Selain itu, menurut Nasrodin (2009), pedagang yang cerdas adalah pedagang yang mampu memahami, menghayati, dan mengenal tugas dan tanggung jawab bisnisnya dengan baik sehingga bisa menjadi seorang pebisnis yang sukses.

Kecerdasan juga perlu diarahkan demi mendukung keberlangsungan sumber daya manusia dari perusahaan. Hal ini akan membantu perusahaan meraih profitabilitas yang maksimal. Efisiensi dan efektivitas dalam rangka

meraih kemaksimalan setiap aktivitas perusahaan akan dicapai jika dilandasi oleh nilai-nilai kecerdasan yang terarah dan tetap dalam koridor syariat islam.

4.5.3.1 Kompetensi

Setiap manusia memiliki kompetensi dalam dirinya. Ketika kompetensi yang dimiliki oleh seseorang terus diarahkan dan dikembangkan, maka kompetensi itu akan menjadi sesuatu yang bermanfaat. Dalam dunia bisnis, diperlukan kompetensi untuk bisa bersaing dan tetap eksis dalam melakoni dunia usaha. Sehingga kecerdasan merupakan salah satu kompetensi yang harus diarahkan kepada hal-hal yang positif.

Darul Ilmi Agency berupaya menempatkan kompetensi dalam siklus pembeliannya dengan cara selektif dalam memilih barang-barang yang akan dijual. Seleksi barang yang dijual sesuai dari syariat Islam karena pihak Darul Ilmi Agency menitikberatkan pada pencarian berkah dalam menjual, bukan hanya keuntungan. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Muliati (direktur) bahwa:

“kami cerdas memilih barang-barang, maksudnya kita menyesuaikan barang-barang yang dijual. Kita selektif dengan pemilihan barang. Barang itu harus sesuai dengan syariat karena kita mengharapkan berkah dari menjual. Bukan hanya keuntungan dan nilai keberkahan dari menjual itu dilihat dari kami tidak menjual barang-barang yang dilarang dalam syariat seperti barang-barang yang haram, barang yang ada gambar makhluk bernyawanya, atau barang yang ada campuran haramnya. Kalau misalnya herbal, kita antisipasi minimal punya izin DinKes. Lebih bagus lagi kalau punya izin POM. Karena berdasarkan dengan hadits Rasulullah “dilarang hal-hal yang berbahaya dan membahayakan.”

Nilai keberkahan dalam menjual yakni dengan cara tidak menjual barang yang dilarang syariat misalnya barang-barang yang ada makhluk bernyawanya, yang mengandung zat yang haram atau yang mengandung hal yang haram. Misalnya herbal yang tidak memiliki izin dinkes dan POM. Sebagai bentuk kehati-hatian pihak Darul Ilmi, herbal dan obat-obatan yang tidak memiliki izin POM tidak diperdagangkan.

Selain herbal dan obat-obatan, selektif dalam memilih buku yang dibelipun dilakukan oleh pihak Darul Ilmi. Pihak Darul Ilmi selektif dalam memilih buku yang berisi kisah *shohih* yang jelas dan lebih mendahulukan untuk menyediakan buku-buku yang *shohih* serta buku-buku para ulama yang mengandung lebih banyak *kalamullah* daripada *kalamunnas*. Selain itu, pihak Darul Ilmi juga selektif dalam menyediakan buku-buku bermanhaj *Ahlussunnah wal Jamaah*. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Muliati (direktur) bahwa:

“banyak hadits-hadits tentang perkara-perkara yang dilarang untuk dijual, kami tidak jual.. seperti misalnya buku-buku yang menceritakan tentang fiksi, cerita-cerita tidak nyata, kita tidak jual. Kita mendahulukan buku-buku yang jelas, yang shohih, dan kami lebih memilih untuk menjual buku-buku para ulama. Lebih banyak kalamullahnya daripada kalamunnas. Makanya Darul Ilmi jarang kita dapat buku-buku seperti novel.. adapun kalau ada penulis yang mau titipkan buku, harus mendapatkan rekomendasi dari ustadz-ustadz. Apalagi jika penulisnya perempuan dan masih muda, maka harus ada rekomendasi dari ustadz karena dikhawatirkan terkena fitnah. Kemudian, untuk buku kami selektif dalam buku-buku dakwah, bermanhaj Ahlussunah Waljamaah,, bukan buku sembarangan. Paling tidak membantu kaum muslimin mempelajari agama Allah. Dan kemudahannya itu kami memberikan diskon sehingga terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat.”

Di aspek lain, bentuk kompetensi yang dimiliki karyawan Darul Ilmi berbeda dari perusahaan-perusahaan lainnya. Karyawan tidak pernah diikutkan dalam pelatihan khusus. Namun, pihak manajemen mengarahkan kompetensi karyawan melalui pemecahan masalah yang dilakukan atas dasar musyawarah. Seperti yang disampaikan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa:

“kalau ada masalah sedikit langsung dimusyawarahkan dengan seluruh karyawan dan manajemen dan kita langsung mencari solusi yang bagus. Kalau ada tugas-tugas baru, kami belajar masing-masing dan langsung tanyakan kepada pimpinan juga kalau tidak dimengerti”

Selain itu, profesionalitas dalam bekerja merupakan salah satu bentuk kompetensi yang ada di Darul Ilmi. Salah seorang pelanggan bernama Hafsyah yang sempat diajak berdiskusi dengan peneliti mengemukakan bahwa:

“pelayanannya cepat dan *ahsan* kepada pelanggan. Selain itu, kenyamanan yang saya rasakan dengan adanya kursi yang tersedia untuk pelanggan, ruangan

yang tidak panas, toilet yang bersih serta adanya tempat sholat khusus bagi pelanggan”.

Penataan ruangan yang rapi juga merupakan bentuk kompetensi yang diaplikasikan di Darul Ilmi. Tersedianya tempat sholat juga merupakan salah satu keunggulan dan kemudahan yang diberikan kepada pelanggan yang ingin melaksanakan sholat. Kenyamanan yang dirasakan oleh pelanggan merupakan bentuk profesionalitas dalam melakukan penjualan kepada pelanggan agar bisa menjadikan pelanggan yang loyal.

Inovasi sebagai salah satu bagian dari kompetensi juga dipertimbangkan dengan baik oleh Darul Ilmi. Hal ini disampaikan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa: “target kami kedepannya membuka cabang-cabang di setiap daerah. Tapi, untuk saat ini kami utamakan dulu ada cabang ikhwa... doakan ya...” Dari petikan wawancara tersebut menunjukkan bahwa inovasi dalam berbisnis merupakan hal yang perlu dilakukan. Hal ini bisa menjadi sarana untuk menyebarkan perdagangan yang sesuai dengan syariat Islam.

4.5.3.2 Orientasi Bekerja untuk Ibadah

Islam menempatkan kerja sebagai kewajiban bagi setiap muslim. Kerja bukan sekedar upaya mendapatkan rezeki yang halal guna memenuhi kebutuhan hidup, tetapi mengandung makna ibadah seorang hamba kepada Allah, menuju sukses di akhirat kelak. Oleh karena itu, seorang muslim menjadikan kerja sebagai kesadaran spiritualnya yang transenden (agama Allah). Dengan adanya semangat ini, maka setiap muslim akan berupaya semaksimal mungkin dalam melakukan suatu pekerjaan dan menyelesaikan setiap tugas dan pekerjaannya dengan menghasilkan kualitas yang terbaik dan memuaskan. Dengan kata lain, ia akan menjadi orang yang terbaik dalam setiap bidang yang ditekuninya. (Augustia, 2010)

Sesuai dengan firman Allah dalam QS. At Taubah:105,

“Dan katakanlah: Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mu’min akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”

Orientasi kerja yang dimiliki oleh Darul Ilmi sebagai lahan dakwah baik dalam pembelian maupun dalam melakukan penjualan. Sebagaimana yang dituturkan oleh salah seorang kasir bernama Mina yang menuturkan bahwa: “dalam penjualan, kami berorientasi kepada penyembuhan yang syar’i seperti dicontohkan Rasulullah (thibunnabawi). Selain itu, dakwah juga melalui penjualan buku Islami”.

Memiliki orientasi bekerja semata-mata hanya untuk beribadah kepada Allah seperti yang terkandung dalam firman Allah surah At Taubah ayat 105 merupakan sebuah sifat yang sangat penting dimiliki oleh para pekerja. Dengan adanya niat ikhlas, bahwa bekerja untuk beribadah kepada Allah, maka akan mendorong seseorang untuk senantiasa dalam kebaikan karena ia mengetahui bahwa Allah maha melihat apa yang dikerjakannya.

Pengejawantahan bentuk orientasi kerja dalam penjualan di Darul Ilmi Agency terlihat dari produk-produk yang dijual. Hampir seluruh barang yang tersedia di sana adalah barang yang memiliki unsur Islami seperti majalah Islami, buku Islami, herbal, pakaian muslimah, dan sebagainya. Produk-produk seperti Herbal, Habbatussauda, madu, merupakan produk yang pasarnya begitu besar di Darul Ilmi Agency. Jika ditinjau dari *thibunnabawi*, produk-produk tersebut sebaiknya dikonsumsi oleh umat Islam. Melalui penjualan habbatussauda dan beberapa herbal yang memanfaatkan berbagai materi tertentu yang disebutkan dalam syariat diharapkan bisa menjadi sarana umat Islam untuk melakukan pengobatan. Hal ini dijelaskan oleh Muliati (direktur) bahwa:

“dari penjualan ini kita berharap sebagai ladang dakwah. Herbal itu sebagai alternatif pengobatan islami dan thibunnabawi yang terbukti khasiatnya bagi kesehatan mengobati penyakit dan ini membenarkan sabda Nabi Shallallahu Alaihi Wa Sallam bahwa: Sesungguhnya di dalam habbatussauda terdapat penyembuh bagi segala macam penyakit, kecuali kematian (HR Bukhari). Kemudian ada juga dalam hadits lain dari Rasulullah bahwa *‘Tidaklah Allah menurunkan suatu penyakit, melainkan telah menurunkan untuknya obat, hal itu diketahui oleh orang yang mengetahuinya dan tidak diketahui oleh orang yang tidak mengetahuinya.’* (HR. Ahmad dan At Thobroni).’ Artinya apa?? Sebenarnya dimuka bumi ini ada obat-obat untuk semua penyakit kecuali mati. “

Selain itu, firman Allah *Subhanahu wa Ta’ala* juga menguatkan tentang khasiat dari madu:

“Dari perut lebah itu keluar minuman (madu) yang bermacam-macam warnanya, di dalamnya terdapat obat yang menyembuhkan bagi manusia.” (QS. An Nahl: 69)

Bukti nyata dari ayat tersebut bahwa Rasulullah senantiasa mengonsumsi madu dan air zamzam yang dimana Beliau tidak pernah sakit kecuali demam ketika Beliau hampir meninggal. Khasiat thibunnabawi yang juga disebut dalam hadits seperti habbatussauda dan madu yang bermanfaat bagi kesehatan juga diperkuat dengan temuan para ahli yang meneliti dalam bidang kesehatan mengungkapkan bahwa habbatussauda merupakan salah satu obat yang dapat menyembuhkan beberapa penyakit.

4.5.3.3 Saling Memotivasi

Salah satu cara menjalin ukhuwah antara karyawan di Darul Ilmi yakni dengan saling memberi motivasi di antara karyawan. Berikut petikan yang diungkapkan oleh Suriyana (kepala kasir)

“kami selalu menjaga silaturahmi dengan baik antar karyawan, supaya sistem kerja bagus... pokoknya saling menyemangati sesama. Kalau ada masalahnya yang lain saling memberi solusi.. “

Dari petikan wawancara tersebut, saling memotivasi antar karyawan merupakan salah satu cara yang dilakukan sesama karyawan untuk saling menyemangati satu dengan yang lain. Hal ini menunjukkan bahwa ukhuwah

diantara karyawan begitu dekat dan akrab. Bahkan sesekali mereka memotivasi jika ada yang terkena masalah dan mereka mencari solusi bersama.

Saling memotivasi antar pelanggan dan karyawan pun berusaha diaplikasikan. Hal ini juga diungkapkan dalam petikan wawancara yang disampaikan oleh Suriyana (kasir):

“bentuk motivasi kepada pelanggan didoakan supaya laris barangnya. Baik itu pelanggan membeli secara konsinyasi atau tunai. Atau orang yang baru datang cari obat-obat, biasa didoakan supaya cocok dengan itu obatnya. Kami sampaikan Insya Allah ada perubahan kalo kita mau berusaha untuk berobat. Khususnya orang tua yang kadang putus asa... kami juga menyampaikan untuk berdoa, semoga dimudahkan oleh Allah”

Karyawan Darul Ilmi berupaya memberi motivasi khususnya kepada pelanggan yang berusia lanjut yang kadang menyampaikan keluhannya kepada karyawan. Selain itu, karyawan Darul Ilmi juga berupaya menjalin ukhuwah kepada pelanggan yang baru. Bentuk motivasi yang seringkali dilakukan karyawan bagian kasir yaitu dengan cara mendoakan kepada pelanggan yang membeli herbal dan obat-obat yang mereka beli di Darul Ilmi agar diberi kesehatan. Disamping itu, pelanggan yang membeli barang secara konsinyasi juga seringkali didoakan oleh karyawan bagian kasir agar barang yang diambilnya bisa cepat laku.

4.5.3.4 Orientasi Pelanggan

Sebagai perusahaan yang sedang mengalami masa perkembangan, pihak Darul Ilmi juga memiliki orientasi pelanggan. Salah satu cara karyawan Darul Ilmi untuk menarik pelanggan yaitu dengan cara memberikan brosur kepada pelanggan dan memanfaatkan sarana internet sebagai sarana pemasaran. Sebagaimana yang dikemukakan oleh informan, Suriyana (kepala kasir) dalam wawancara berikut:

“kita selalu mencari pelanggan, baik secara langsung dan juga secara online melalui facebook, twitter, dan blog. Beberapa kami dapat pelanggan dari online. Mencari pelanggan secara langsung misalnya dengan melakukan pengenalan perusahaan atau kadang juga buka-buka stand jika ada acara-acara besar. Juga kami menyebarkan brosur kepada orang-orang yang kami temui di acara-acara”

Peningkatan anggota pedagang Darul Ilmi yang setiap tahunnya mencapai peningkatan merupakan hal yang cukup menggembirakan. Hal ini kemudian ditanggapi oleh Muliati (direktur) dalam kutipan wawancara bahwa: “target kedepannya kami akan buka cabang ke daerah-daerah. Namun, kami utamakan untuk membuka cabang khusus *ikhwa* lebih dahulu supaya tidak ada lagi *ikhtilaf*”.

4.5.4 Tabligh

Tabligh memiliki makna menyampaikan. Rasulullah merupakan Rasul yang menyampaikan ajaran Islam hingga bisa tersebar di seluruh dunia. *Tabligh* yang berarti menyampaikan merupakan nilai yang harus dimiliki oleh setiap umat Rasulullah. Cara-cara berdakwah dalam rangka menyampaikan ajaran Islam yang Rasulullah lakukan dapat kita contohi dari beberapa aspek salah satunya melalui jual beli.

Kegiatan penyampaian wahyu dan ajakan beriman kepada Allah disebut dengan dakwah (Antonio, 2007:131). Dakwah ialah proses pengkomunikasian pesan-pesan ilahiyah kepada orang lain. Melalui perdagangan, dakwah dapat tersampaikan. Misalnya saja di Indonesia, salah satu cara yang dilakukan oleh orang-orang terdahulu dalam menyebarkan agam Islam yaitu dengan cara berdagang. Perdagangan yang mereka lakoni merupakan perdagangan yang sesuai tuntunan Rasulullah yang senantiasa mengedepankan nilai-nilai spiritual dalam berdagang serta komitmen terhadap syariat Islam yang mengatur masalah perdagangan.

4.5.4.1 Sosialisasi

Sebagai sebuah entitas syariah, Darul Ilmi berupaya mensosialisasikan ilmu-ilmu syar'i kepada seluruh pelanggan maupun pemasok yang dipilih. Salah satu hal yang peneliti amati ketika mengobservasi lokasi penelitian yakni mensosialisasikan syariat Islam seperti menutup aurat sesuai dengan perintah Al Qur'an. Seluruh karyawan Darul Ilmi Agency yang perempuan harus menggunakan jilbab syar'i. Hal ini sebagai salah satu bentuk sosialisasi kepada pelanggan untuk menyampaikan mengenai jilbab bagi wanita. Adapun bentuk sosialisasi ilmu syar'i yang disampaikan kepada pemasok yakni menyampaikan ilmu-ilmu jual beli yang sesuai dengan syariat. Berikut petikan wawancara peneliti dengan Muliati (direktur):

“dari siklus pembelian itu, nilai-nilai dakwah dalam jual beli ditanamkan dengan pelaku yaitu produsen dari distributor. Jadi aplikasi daripada ilmu jual beli itu yah tersampaikan. Kalau pun ada distributor yang tidak mengetahui hukumnya yah.. kita beri tahu. Karena kebanyakan kalau berkenaan dengan praktiknya., praktik dari jual beli, tidak semua produsen paham. Jadi kita sampaikan.”

Sosialisasi yang dilakukan semata-mata dalam bentuk dakwah kepada ummat Islam. Melihat realita yang banyak terjadi saat ini bahwa banyak sekali perdagangan namun banyak juga pelanggaran-pelanggaran terhadap syariat yang berkaitan dengan jual beli. Sehingga, Darul Ilmi sebagai sebuah entitas syariah berupaya mensosialisasikan ilmu-ilmu syar'i utamanya dalam jual beli agar tercipta sistem perekonomian yang Islami.

Dari perspektif penjualan kepada pelanggan, pihak Darul Ilmi melakukan sosialisasi kepada pelanggan dengan mengajak pelanggan berbincang-bincang ketika sedang melakukan transaksi. Seperti yang diungkapkan oleh Mina (kasir) bahwa:

“kalo pelanggan yang mau cerita kami ajak cerita. Kalau ada produk baru diperkenalkan langsung ke pelanggan. Kalau tidak berminat dikasih brosur supaya dipelajari-pelajari. Karena biasanya kalau pertama kali lihat tidak langsung berminat. Tapi kalau ada brosur dia pelajari bisa jadi berminat dan pesan barang. Jadi, brosur disini banyak manfaatnya”

Bentuk sosialisasi yang diaplikasikan diharapkan bisa mempererat ukhuwah antar pelanggan dan pihak Darul Ilmi sebagai penjual. Karena dengan adanya sosialisasi dan bentuk pelayanan yang baik, pelanggan akan merasa nyaman berbelanja dan mempercayakan Darul Ilmi sebagai tempat berbelanja yang syar'i.

4.5.4.2 Komunikasi

Membangun komunikasi yang baik adalah salah satu hal yang membuat perdagangan berjalan dengan baik. Komunikasi yang terjalin antara pembeli dan penjual pada Darul Ilmi Agency yakni komunikasi secara langsung dengan pelanggan. Sebagaimana yang dituturkan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa: “bentuk komunikasinya yah.. secara langsung... apa yang ditanyakan bisa insyaAllah langsung dijawab. Kalau memang ada pertanyaan yang tidak bisa dijawab kita alihkan ke manajemen.”

Karyawan Darul Ilmi bagian kasir mulai menyapa pelanggan ketika pelanggan baru masuk. Selain itu, keluhan maupun pertanyaan yang dilontarkan oleh pelanggan berupaya dijawab semaksimal mungkin oleh kasir. Disamping itu, komunikasi juga dijalin demi menciptakan hubungan kekeluargaan antara penjual dan pembeli. Setiap kali pelanggan yang telah melakukan transaksi, kasir selalu mengucapkan “*Syukran*” kepada pelanggan. Satu kata yang singkat namun begitu bermakna. Ini menunjukkan bentuk kesyukuran kepada Allah atas kunjungan pelanggan yang telah melakukan transaksi. Bentuk komunikasi ini

senantiasa dijaga dan dipertahankan demi mendapatkan keberkahan dalam transaksi.

Komunikasi antar pemasok dan pihak Darul Ilmi juga dilaksanakan secara dua arah. Pihak Darul Ilmi menjalin komunikasi melalui telepon ketika memesan barang kepada pemasok. Pihak Darul Ilmi *tsiqoh* kepada pemasok yang dipilih. Adapun bentuk lebih jauh komunikasi yang telah terjalin antara pembeli dan pemasok kemudian dilakukan dengan cara mengunjungi pemasok. Manajer kadang-kadang berkunjung ke tempat pemasok untuk memastikan usaha yang dilakoni oleh pemasok.

Sebagai perusahaan yang menjunjung tinggi nilai-nilai syariah, karyawan bagian kasir juga meminimalisir pertanyaan yang dilontarkan oleh pelanggan laki-laki. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Suriyana (kepala kasir): “kalau pelanggan lawan jenis bertanya, langsung dikasih ke manajer. Apalagi laki-laki ji juga manajernya di sini”. Biasanya pelanggan laki-laki disarankan untuk berkomunikasi langsung dengan manajer laki-laki demi kenyamanan komunikasi dan mencegah dari fitnah lawan jenis.

4.5.4.3 Keteladanan

Sosok teladan dalam melakoni usaha bisnis adalah Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wa Sallam*. Beliau adalah seorang pelaku bisnis yang berhasil di zamannya. Menurut Antonio (2007:96), ada dua prinsip utama yang patut kita contoh dari perjalanan bisnis Rasulullah. Pertama, uang bukanlah modal utama dalam berbisnis, modal utama dalam usaha adalah membangun kepercayaan dan dapat dipercaya (*al-amin*). Kedua, kompetensi dan kemampuan teknis yang terkait dengan usaha. Beliau mengenal dengan baik pasar-pasar dan tempat-tempat perdagangan di Jazirah Arab. Beliau mengetahui seluk beluk aktivitas

perdagangan dan perekonomian. Beliau juga mengetahui bahaya riba dan untungnya perdagangan sehingga beliau menghapuskan sistem riba.

Lebih lanjut, Antonio (2007:96) menuturkan bahwa dalam bisnisnya, Rasulullah adalah seorang yang berhasil tanpa menggunakan cara-cara yang tidak baik. Keyakinan beliau bahwa kesuksesan bisnis hanya bisa dicapai dengan cara-cara yang sehat. Beliau melarang menyembunyikan cacat barang yang diperdagangkan, melarang melakukan jual beli yang mengandung ketidakpastian (*gharar*), dan tindakan-tindakan yang tidak baik lainnya dalam berekonomi.

Bentuk keteladanan yang diimplementasikan Darul Ilmi Agency sebagai entitas syariah salah satunya dengan meneladani sifat Rasulullah dalam memperdagangkan barang-barang yang diperintahkan oleh syariat Islam. Darul Ilmi Agency juga memiliki akad yang sesuai dengan syariat Islam. Akad pembelian yang dilakukan oleh Darul Ilmi ada dua jenis yaitu pembelian secara tunai dan pembelian secara kredit. Adapun akad transaksi penjualan yang ada di Darul Ilmi ada tiga jenis yaitu akad penjualan secara tunai, penjualan secara kredit dengan menggunakan aqad *qardh*, dan penjualan secara konsinyasi dengan menggunakan akad wakalah. Akad yang digunakan oleh Darul Ilmi Agency disesuaikan dengan aturan syariat dalam jual beli.

Darul Ilmi Agency sebagai salah satu entitas syariah berusaha menjalankan seluruh aktivitasnya sesuai dengan syariat Islam. Hal ini dapat dilihat dari sistem permodalan yang dimiliki di Darul Ilmi. Bentuk akad dalam permodalan di Darul Ilmi adalah akad musyarokah yaitu seluruh pemodal siap untuk mendapat keuntungan sebagaimana siap untuk menanggung kerugian. Laba dan rugi ditanggung bersama dimana laba ataupun rugi yang diperoleh tidak bersifat datar tetapi mengikuti perkembangan naik turunnya usaha.

Darul Ilmi Agency saat ini memiliki pemodal tiga puluh orang. Salah satu tujuan dengan dibukanya sistem permodalan ini yaitu untuk menjadikan Darul Ilmi Agency sebagai salah satu sarana masyarakat untuk berinvestasi secara syar'i dan bisa mengajak kepada kaum muslim untuk menyedekahkan sebahagian dari penghasilan yang diperoleh. Seperti yang dituturkan oleh Muliati (direktur):

"di sini, bukan kita mau terkenal sebagai pedagang sukses sendiri tapi kita mengajak kepada kemaslahatan yang lebih besar. Kalau ada juga yang mau berinfak tiap bulan, dia tanam modal disini labanya dia bisa infakkan tiap bulan. Terserah dia. Misalnya, kami punya pemodal bernama Bu Intan mantan ketua Aisiyah, Muhammadiyah. Labanya semua diinfakkan. Beliau tidak pernah lihat. Dia percaya kami. Kami arahkan labanya untuk diinfakkan ke pesantren-pesantren. Ada juga untuk sekolah tahfidz. Dan kedepannya juga kita rencana buat bagian marketing khusus untuk menyebarkan tawaran investasi syar'i ini".

Dari kutipan wawancara di atas dapat dipahami bahwa usaha yang dijalankan di Darul Ilmi yaitu mengajak umat Islam untuk bisa menegakkan ekonomi syariah yang senantiasa mencari keberkahan dalam setiap kegiatan yang dilakukan dalam melakukan investasi. Hal ini diperkuat oleh Muliati (direktur):

"investasi kalau di bank kan deposito. Misalnya 12 bulan. Mereka tidak bisa ambil-ambil itu uangnya. Tapi mungkin yah mereka dapat bunga dan jika di butuh dia bisa ditarik lewat ATM. Istilahnya 1 tahun tidak bisa diapa-apai meskipun misalnya dia butuh bulan ke enam. Itu uangnya tersegel. Nanti satu tahun kemudian baru bisa diambil. Tapi pencairannya cepat. Kalo asuransi kan minimal 14 hari kerja. Bedanya dengan sistem kita yah.. kalau kita tergantung. Dan manajemen tidak bisa didesak. Kita lihat apakah kas ada untuk pencairannya atau nanti setelah ada kas atau ada pemodal masuk. Tergantung memang manajemen. Kami tidak bisa janji misalnya dua atau tiga hari. Karena terkadang kas harus diputar terus karena uang itu terputar terus. Tidak ada uang di bank ataupun di laci kasir karena setelah itu kami memang order lagi. Tp itu dipahami sejak awal, jadi kalau dia merasa berat dia juga tidak mau. Karena jangan sampai keterpaksaan itu mengurangi keberkahan".

Sikap yang diaplikasikan di Darul Ilmi dalam rangka berinvestasi syariah berupaya menghindari riba. Karena Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dari penuturan hasil wawancara di atas tergambarkan bahwa terdapat perbedaan mendasar antara sistem investasi yang ada di bank dengan yang diterapkan di Darul Ilmi. Dimana sistem

yang konvensional mengandung unsur ribawi sedangkan sistem permodalan syariah tidak mengandung riba. Selain itu, sistem pencairan uang pemodal ketika ingin menarik modal yang ditanamkan juga berbeda dengan bank ataupun asuransi-asuransi yang ada saat ini. Sistem yang masih sederhana yang diterapkan Darul Ilmi membutuhkan proses yang cukup memakan waktu yang lama jika pemodal ingin menarik uang yang diinvestasikan. Namun, pihak Darul Ilmi menanamkan sejak awal kepada pemodal sebelum berinvestasi sehingga tidak ada unsur keterpaksaan dalam berinvestasi sebab mengurangi keberkahan dari Allah *Subuhanahu Wa Ta'ala*.

Bentuk keledanan yang tercermin dari aktivitas di Darul Ilmi yaitu senantiasa mengaplikasikan keteladanan bisnis dari Rasulullah. Musyawarah sebagai salah satu bentuk pengamalan *ittiba'urrasul* juga diaplikasikan di perusahaan ini. Ketika ada masalah yang dihadapi oleh perusahaan, maka diadakanlah musyawarah. Hal ini disampaikan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa: “kalau ada pertanyaan-pertanyaan dari pelanggan ataupun masalah-masalah yang butuh solusi, kami langsung memusyawarahkan dengan pihak manajemen”.

Menurut Anotnio (2007:193), bermusyawarah juga dapat mendekatkan seseorang kepada kebenaran sedangkan meninggalkannya hanya akan menjauhkan diri dari kebenaran. Abu Hurairah berkata, “Aku tidak melihat seorang pun yang paling banyak bermusyawarah, kecuali Rasulullah”. (HR. Tirmidzi No.1714)

4.5.4.4 Toleransi

Jabir bin Abdullah meriwayatkan bahwa Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wa Sallam* bersabda, “Allah mengasihi hamba-Nya yang bersikap toleran ketika menjual, toleran ketika membeli, dan toleran ketika menuntut haknya (menagih utang). Menciptakan hubungan yang harmonis dan saling membantu antara kedua belah pihak adalah hal yang penting dalam menjalankan sebuah bisnis. Dari hadits diatas, kita dapat mengambil hikmah bahwa bersikap toleransi dibutuhkan demi mendapatkan kasih sayang dari Allah.

Sikap toleransi telah dilakukan oleh Darul Ilmi agency dalam hal pemberian akad kredit dengan jangka waktu lima hari tanpa jaminan. Akad kredit dengan jangka waktu lima hari merupakan metode yang dilakukan dalam memberikan kemudahan kepada pelanggan yang ingin membeli barang secara tidak tunai. Dalam metode ini diharapkan saling menumbuhkan kepercayaan dan tanggung jawab antara pihak Darul Ilmi dan pelanggan.

Disamping itu Darul Ilmi juga memiliki arsip mengenai data anggota pedagang yang *blacklist*. Anggota pedagang yang *blacklist* merupakan pelanggan yang telah melakukan pelanggaran dalam melakukan akad transaksi dengan pihak Darul Ilmi. Misalnya, mengambil barang secara konsinyasi namun tidak mengembalikannya dalam jangka waktu lebih dari tiga bulan. Dalam hal ini, pihak Darul Ilmi akan mendatangi rumah anggota pedagang tersebut kemudian mencari solusi dari masalah yang dihadapinya. Ini menunjukkan bahwa adanya sikap toleransi dan kepedulian terhadap masalah yang dialami oleh pelanggan.

Adapun perlakuan pihak Darul Ilmi kepada pelanggan yang baru berbelanja di Darul Ilmi, maka diberikan pelayanan yang maksimal. Hal ini diungkapkan oleh Suriyana (kasir) bahwa “kalau ada orang yang baru datang dan bingung-bingung, kami tanyakan apa yang dia cari, diupayakan kami sendiri yang ambilkan karena mereka belum tau tempatnya”.

Selain itu, bentuk toleransi juga tersalurkan dengan cara tidak menutup bagi kaum non muslim untuk berbelanja di Darul Ilmi. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Muliati (direktur) bahwa:

“kita tidak menutup transaksi dengan non muslim sebagai bentuk dakwah. Dengan akhlak dan pelayanan yang sama. Biasanya mereka adalah pemilik apotik dan membeli disini. Ada juga yang suka beli minyak zaitun. Karena jika dilihat dari khasiat *thibunnabawi*, yang diteliti oleh para ahli kesehatan, mereka mengakui. Chef saja menggunakan minyak zaitun kalau masak. Alasannya, karena minyak zaitun *free* kolesterol dan tinggi vitamin E sehingga mengurangi makanan yang tidak bisa diurai di dalam tubuh”

Dari petikan wawancara tersebut, terlihat bahwa wasiat Rasulullah yang terkandung dalam hadits mengenai *thibunnabawi* merupakan hal yang sudah selayaknya menjadi pedoman manusia khususnya umat Islam dalam menjalani kehidupannya. Oleh karena itu, tugas sebagai khalifah di muka bumi ini sudah selayaknya kita laksanakan salah satunya melalui bentuk toleransi kita kepada umat non muslim untuk menyampaikan kebenaran Islam.

4.5.4.5 Konsisten

Bentuk konsisten sebagai seorang Muslim bisa dilakukan dengan cara senantiasa melakukan bentuk ketakwaan kepada Allah *Subuhanahu Wa Ta'ala* serta meninggalkan apa-apa yang dilarang oleh Allah. Dalam dunia bisnis, konsisten terhadap bingkai syariat Islam adalah hal yang sangat penting bagi pelaku bisnis. Hal ini tampak dalam implementasi Darul Ilmi terhadap konsistensi dalam membeli barang-barang yang akan diperdagangkan. Barang-barang yang dibeli disesuaikan dengan perintah Allah misalnya barang yang tidak mengandung hal yang haram dan barang yang tidak memiliki gambar makhluk bernyawa. Hal ini menjadi pertimbangan bagi pihak manajemen untuk senantiasa konsisten menerapkan syariat Islam dalam membeli barang-barang yang halal demi mencari keberkahan dalam melaksanakan perdagangan.

Dari perspektif penjualan, bentuk konsisten yang diterapkan oleh Darul Ilmi berusaha ditanamkan kepada para pelanggan. Berikut kutipan wawancara yang dilontarkan oleh Kepala kasir mengenai konsistensi yang diaplikasikan di Darul Ilmi bahwa:

“dari awal mendaftar sebagai anggota pedagang sudah dijelaskan kalau pelanggan tidak membawa kartu pedagang, maka tidak diberi potongan harga. Tapi kami masih kasih kesempatan satu kali dan dijelaskan pada saat itu bahwa kalau kartunya tidak dibawa lain kali maka tidak dapat potongan harga.”

Dari kutipan tersebut, tersirat bahwa bentuk ketaatan pada aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh Darul Ilmi berusaha dipatuhi oleh seluruh karyawan maupun pelanggan. Salah satu aturan jual beli yang berlaku di Darul Ilmi yaitu adanya kartu pedagang. Kartu pedagang merupakan identitas yang dikeluarkan oleh Darul Ilmi bagi para pelanggan yang ingin menjual kembali barang yang dibelinya. Jika pelanggan terdaftar sebagai anggota pedagang, maka akan mendapatkan potongan harga atau diskon. Hal ini menjadikan Darul Ilmi untuk memberikan kemudahan bagi para pelanggan.

Sikap karyawan dalam menerapkan konsistensi juga terlihat ketika ada pelanggan yang mengembalikan barang yang telah diambil melalui akad konsinyasi. Aturan yang berlaku di Darul Ilmi yaitu setiap pelanggan yang mengambil barang dengan akad konsinyasi, maka barang yang diambil harus barang yang tidak cacat. Sehingga jika barang tersebut tidak laku dalam hal ini menjadi barang yang dikembalikan ke Darul Ilmi maka kondisi barang tersebut harus dalam kondisi yang tidak cacat. Sebagaimana yang dikatakan oleh Suriyana (kepala kasir) dalam wawancara: “Biasa juga orang mengembalikan barang retur. Contohnya, siwak yang memiliki dos. Kalau misalkan penyot-penyot dosnya, tidak bisa kembali barangnya”.

Bentuk konsistensi dalam ketaatan dalam menjalankan aturan juga dapat dilihat dari pengembalian barang dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Akad konsinyasi dan akad kredit yang diterapkan di Darul Ilmi memiliki jangka waktu tertentu. Akad konsinyasi diberi batas waktu maksimal 21 hari untuk dijual. Sedangkan akad kredit ada dua jenis yaitu kredit dalam waktu lima hari tanpa membayar *down payment* dan kredit dalam waktu 21 hari dengan membayar *down payment* sebesar 50% sebagai jaminan. Beberapa kasus yang terjadi di Darul Ilmi yaitu pengembalian barang atau pelunasan yang dilakukan oleh pelanggan tidak tepat waktu. Sehingga, pihak manajemen memberikan kebijakan ketika memiliki *udzur syar'i*. Sebagaimana yang dituturkan oleh Suriyana (kepala kasir) bahwa:

“kalau kembalikan barang dengan udzur yang tidak jelas, mislanya lupa, maka kami masih kasih satu kali kesempatan. Pada saat dikasih kesempatan, kita kasih penjelasan bahwa untuk kali ini saja. Untuk selanjutnya sudah tidak lagi. Dan untuk udzur syar'i seperti sakit, akan diberikan kelonggaran dari pihak manajemen”

Konsekuensi dari ketidakkonsistenan dalam aturan yang disepakati akan menimbulkan sanksi bagi para pelanggan. Hal ini dipaparkan oleh Muliati (direktur) bahwa: “jika pelanggan yang melakukan akad konsinyasi atau kredit tidak ada kabar selama tiga bulan berturut-turut, maka pelanggan tersebut akan dicabut haknya untuk bisa melaksanakan akad konsinyasi dan akad kredit”. Dari penuturan tersebut, menunjukkan bahwa konsisten terhadap sanksi juga merupakan hal yang perlu dijunjung tinggi untuk memberikan pelajaran kepada pelanggan untuk tidak mengulangi pelanggaran untuk kedua kalinya.

4.5.5 Istiqomah

Istiqomah ialah segala perkataan dan perbuatan manusia yang sesuai dengan al Qur'an dan As Sunnah (Hasyim, 2009). Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* berfirman,

”Dan bahwa (yang Kami perintahkan) ini adalah jalan-Ku yang lurus, maka ikutilah dia; dan janganlah kamu mengikuti jalan-jalan (yang lain), karena jalan-

jalan itu menceraikan kamu dari jalan-Nya. Yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu bertakwa” (QS Al An’am:153)

Dari ayat tersebut, Allah *Subhanahu Wa Ta’ala* memerintahkan kita untuk mengikuti jalan-jalan yang diperintahkan oleh Allah agar kita selamat dan bisa menjadi orang yang bertakwa. Hukum-hukum Allah mengatur seluruh aspek kehidupan kita termasuk dalam hal jual beli.

Jual beli tidak terlepas dari kehidupan kita sehari-hari. Sebagai seorang muslim yang ingin meraih derajat takwa, istiqomah adalah hal yang bisa mengantarkan menuju derajat takwa. Komitmen untuk berpegang teguh dengan agama Allah serta melaksanakan perintahNya dan menjauhi laranganNya merupakan salah satu bentuk istiqomah.

Berikut ini beberapa poin yang ditemukan peneliti yang dikelompokkan dalam nilai istiqomah yaitu:

4.5.5.1 Menuntut Ilmu Agama

Menuntut ilmu agama Islam hukumnya wajib bagi setiap muslim. Sebagaimana dalam hadits Sunan Ibnu Majah, “Dari Anas bin Malik berkata, Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wa Sallam* bersabda: menuntut ilmu fardu bagi setiap Muslim”. Selain itu, keutamaan orang yang menuntut ilmu agama juga disebutkan oleh Allah *Subhanahu Wa Ta’ala* dalam surat Al Mujadilah ayat 11 yang artinya:

“.....Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat....”

Ayat tersebut bisa menjadi motivasi kita untuk senantiasa menuntut ilmu agama karena Allah telah menjanjikan bahwa orang-orang yang berilmu akan memperoleh derajat yang lebih tinggi. Lokasi peneliti melakukan penelitian memiliki keunikan tersendiri. Salah satu syarat menjadi karyawan di perusahaan tersebut adalah harus mengikuti pendidikan Islam secara intensif (tarbiyah).

Hal ini menunjukkan bahwa Darul Ilmi Agency sebagai sebuah entitas syariah mengedepankan ilmu-ilmu Islam dalam melakukan aktivitas jual beli yang dilakoninya. Dengan berbekal ilmu pengetahuan agama Islam, maka pihak Darul Ilmi berusaha menjalankan aktivitasnya berdasarkan perintah Allah.

4.5.5.2 Meminimalisir *Ikhtilat*

Nabi *Shallallahu Alaihi Wa Sallam* dalam sebuah hadits berkata bahwa: “*Tidaklah aku tinggalkan setelahku, fitnah yang lebih berbahaya bagi kaum pria, daripada fitnah wanita.*” (Hr. Bukhari: 5096; Muslim: 6880). Campur baur (*ikhtilat*) merupakan salah satu pintu fitnah dan kerusakan. Salah satu bentuk pelanggaran syariat yang banyak terjadi yaitu masalah *ikhtilat*.

Darul Ilmi Agency yang dijadikan lokasi penelitian oleh peneliti merupakan sebuah entitas syariah yang mengedepankan ilmu-ilmu syar’i. Dalam hal ini, pihak Darul Ilmi belum sepenuhnya bisa menghindari *ikhtilat*. Salah satu cara yang ditempuh untuk meminimalisir *ikhtilat* di toko yaitu dengan cara membuka pintu toko ketika ada pelanggan laki-laki yang berbelanja di sana.

Namun, kedepannya Darul Ilmi Agency berupaya untuk membuka cabang yang khusus untuk perempuan dan khusus untuk laki-laki. Sebagaimana yang dituturkan oleh Muliati (direktur) bahwa: “target kedepannya kami akan buka cabang ke daerah-daerah. Namun, kami utamakan untuk membuka cabang khusus *ikhwa* lebih dahulu supaya tidak ada lagi *ikhtilat*”.

4.5.5.3 Musyawarah

Musyawarah merupakan sebuah sunnah dari Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wa Sallam*. Perusahaan merupakan salah satu bentuk organisasi membutuhkan musyawarah dalam mengambil beberapa keputusan. Darul Ilmi

Agency sebagai lokasi penelitian senantiasa melakukan musyawarah dalam rangka mengikuti sunnah Rasulullah. Pimpinan perusahaan Darul Ilmi senantiasa melakukan musyawarah dengan karyawan-karyawan. Sesuai dengan perintah Allah: “Dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu, kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakal kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepadaNya” [Ali-Imran : 159]

Musyawarah merupakan aktivitas yang rutin dilaksanakan di Darul Ilmi Agency sebagai salah satu bentuk mencontoh kepada Rasulullah. Ketika ada masalah yang dihadapi dalam pembelian dan penjualan, maka pihak manajemen Darul Ilmi akan melakukan musyawarah untuk merundingkan solusi dari permasalahan yang mereka hadapi. Namun, bentuk musyawarah yang dilakukan adalah yang disunnahkan oleh Rasulullah yakni tetap dalam koridor syariat seperti tidak adanya *ikhtilat* dalam musyawarah yang dilakukan.

4.5.5.4 Mencontoh Rasulullah

Sebaik-baik contoh bagi umat Islam adalah Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wa Sallam*. Sebagaimana ungkapan Imam Ibnu Qoyyim bahwa:

Apabila kebahagiaan hamba di dunia dan akherat bergantung kepada petunjuk Nabi Shallallahu'alaihi Wasallam, maka wajib pada setiap orang yang ingin kebaikan untuk dirinya dan ingin kesuksesan dan kebahagiaan untuk mengetahui ajaran, sejarah hidup dan semua urusan Rasul Shallallahu'alaihi Wasallam yang dapat mengeluarkannya dari lingkungan orang-orang bodoh dan memasukkannya kedalam hitungan pengikut, pendukung dan golongan beliau Shallallahu'alaihi Wasallam. orang dalam permasalahan ini ada yang mendapatkan sedikit, ada yang banyak dan ada yang tidak mendapatkannya sama sekali” (Zaad al-Ma’ad, 1/70).

Darul Ilmi Agency sebagai entitas syariah berupaya mencontoh sifat dan perbuatan Rasulullah. Ketika membuka sejarah Rasulullah, pekerjaan yang Beliau lakoni adalah seorang pedagang. Hal ini juga terimplementasi pada Darul

Ilmi dimana kegiatan utama yang terjadi di sana adalah jual beli. Hal ini merupakan salah satu bentuk mencontoh kepada Rasulullah.

Selain itu, Darul Ilmi Agency selaku entitas syariah berusaha memperdagangkan produk yang disunnahkan oleh Rasulullah untuk digunakan. Misalnya siwak, habbatussauda, madu, dan sebagainya. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Muliati (direktur) bahwa: “dari penjualan ini kita berharap sebagai ladang dakwah. Herbal itu sebagai alternatif pengobatan islami dan thibunnabawi yang terbukti khasiatnya bagi kesehatan mengobati penyakit dan ini membenarkan sabda Nabi *Shallallahu Alaihi Wa Sallam*.”

Dari petikan wawancara tersebut terlihat bahwa salah satu bentuk mencontoh Rasulullah yang diterapkan Darul Ilmi yaitu dalam rangka menyampaikan kepada pelanggan untuk mengonsumsi habbatussauda yang merupakan obat yang dianjurkan oleh Rasulullah untuk dikonsumsi. Jauhnya perbedaan zaman saat ini dengan zaman Rasulullah membuat banyak masyarakat kurang mengetahui hal-hal yang disunnahkan oleh Rasulullah. Oleh sebab itu, Darul Ilmi Agency sebagai sebuah salah satu sarana berbelanja bagi masyarakat berupaya menyampaikan tujuan dakwah yang sesuai perintah Allah dan dicontohkan Rasulullah *Shallallahu Alaihi wa Sallam*.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa siklus pembelian dan penjualan pada Darul Ilmi Agency telah menerapkan sifat-sifat *shiddiq*, *amanah*, *fathonah*, dan *tabligh*. Temuan penelitian juga menunjukkan adanya sifat *istiqomah*. Hal ini dikarenakan dalam seluruh aktivitas siklus pembelian dan penjualan tidak hanya sekedar perputaran siklus barang yang masuk dan keluar, namun yang ditanamkan dalam setiap siklus pembelian dan penjualannya ialah bagaimana menerapkan nilai-nilai spiritualitas yang dicontohkan oleh Rasulullah *Shallallahu Alaihi Wa Sallam*. Berikut ini terdapat lima prinsip *Spirituality Corporate Governance* yang diterapkan pada Darul Ilmi Agency:

Pertama, *Shiddiq* yakni sifat kejujuran yang merupakan modal dasar dan utama dalam jual beli. Sifat ini diaplikasikan ketika membeli kepada pemasok dengan cara menghindari *ghisysy*. Selain itu, nilai kejujuran yang dijunjung tinggi oleh karyawan Darul Ilmi dan juga berusaha ditanamkan kepada pelanggan dan pemasok. Yang menjadi indikator dalam penilaian prinsip ini ialah terbuka/transparan, jujur, dan akuntabilitas. Nilai *shiddiq* memadai dalam siklus pembelian dan penjualan di Darul Ilmi.

Kedua, *Amanah* yang bermakna dapat dipercaya dan bertanggungjawab. Adapun penilaian dalam aspek ini yaitu menepati amanah baik kepada pemasok dan kepada pelanggan. Selain itu, dalam siklus pembelian dan penjualan juga disertai rasa bertanggungjawab, adil, memelihara hubungan

yang baik (ukhuwah) dengan pelanggan dan pemasok, dan memudahkan orang lain. Nilai *amanah* memadai dalam siklus pembelian dan penjualan di Darul Ilmi.

Ketiga, *Fathonah* yang bermakna cerdas. Elemen penilaian dalam aspek ini adalah kompetensi, orientasi bekerja untuk ibadah semata-mata hanya untuk mencari keridhoan Allah, motivasi kepada pelanggan dan sesama karyawan, dan berorientasi pelanggan dalam rangka memperluas pasar. Nilai *fathonah* memadai dalam siklus pembelian dan penjualan di Darul Ilmi.

Keempat, *Tabligh* yang bermakna menyampaikan. Elemen penilaian dalam aspek ini yakni adanya sosialisasi nilai-nilai syar'i yang diterapkan, menjalin komunikasi yang baik dengan pemasok dan pelanggan, menerapkan keteladanan Rasulullah dalam berbisnis, bersikap toleransi kepada pelanggan dan konsisten terhadap aturan-aturan syariat dan ketetapan perusahaan. Nilai *fathonah* sangat memadai dalam siklus pembelian dan penjualan di Darul Ilmi.

Kelima, *Istiqomah* yang bermakna berpegang teguh dengan agama Islam. Indikator implementasi dalam aspek ini yakni adanya dengan menuntut ilmu agama Islam, meminimalisir campur baur (*ikhtilat*), musyawarah, dan mencontoh kepada Rasulullah.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian dan analisis yang telah dikemukakan sebelumnya, maka peneliti memberikan saran bagi perusahaan untuk meningkatkan kinerja perusahaan yaitu dengan memperluas pasar dan mensosialisasikan keberadaan perusahaan dalam rangka menyebarkan sistem jual beli yang sesuai dengan syariat Islam dengan melihat besarnya kebutuhan masyarakat khususnya umat Islam yang tidak terlepas dari jual beli.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa dalam penelitian ini masih banyak keterbatasan yang menyebabkan penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Keterbatasan tersebut antara lain:

Pertama, keterbatasan pada literatur dan penelitian terdahulu yang membahas tentang *spirituality corporate governance* sehingga keterbatasan informasi yang dipaparkan dalam penelitian ini masih terbatas. Kedua, keterbatasan pada objek penelitian yang hanya mengambil satu objek penelitian saja sehingga tidak menjangkau informasi siklus entitas bisnis syariah lainnya.

Namun, melalui keterbatasan penelitian ini peneliti berharap semoga hasil penelitian ini bisa memberikan manfaat serta meningkatkan semangat intelektual Muslim untuk melakukan penelitian dan mengkaji lebih jauh masalah yang berkaitan dengan akuntansi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Al Qur'an dan Terjemahannya.

Abu Mujahid. 2008. *Halaqah Tarbiyah untuk Akselerasi Dakwah Islamiyah*. (<http://m.wahdah.or.id/berita/kategori/berita-pusat-blog/halaqah-tarbiyah-untuk-akselerasi-dakwah-islamiyah.html>), diakses 30 Juni 2013)

Ad Duwaisy, Ahmad bin 'Abdurrazzaq. 2009. *Fatwa-Fatwa Jual Beli*. Bogor: Pustaka Imam Syafii.

Al-Jazairi, Abu Bakr Jabir. 2011. *Ensiklopedia Muslim Minhajul Muslim*. Bekasi: PT. Darul Falah.

Al Mubarakfury, Syaikh Shafiyurrahman. 2012. *Tafsir Ibnu Katsir*. Bandung: Sygma Creative Media Corp.

Adikoesoema, R.Soemita. 1984. *Sistem-Sistem Akuntansi*. Bandung:Tarsito.

Anggadini, Sri Dewi. 2011. Perlunya Akuntansi Syariah Di Lembaga Bisnis (Keuangan) Syariah. *Majalah Ilmiah UNIKOM Vol. 8 No. 2*. (<http://jurnal.unikom.ac.id/s/data/jurnal/v08-n02/volume-82-artikel-1.pdf/pdf/volume-82-artikel-1.pdf>).

Ansorullah, Najmudin. 2012. *Corporate Social Responsibility dalam Perspektif Islam*, (Online), (<http://www.pesantrenvirtual.com/index.php?option=com&view=articleid=1>).

Antonio, Muhammad Syafii. 2007. *Muhammad SAW The Super Leader Super Manager*. Jakarta: Tazkia Multimedia & ProLM Centre.

Arifin, Muhammad. 2008. *Sifat Perniagaan Nabi*. Bogor: Pustaka Darul Ilmi

Augustia, Sekarani. 2010. *Analisis Pengaruh Etika Kerja Islam Terhadap Komitmen Profesi Internal Auditor, Komitmen Organisasi, dan Sikap Perubahan Organisasi*. Skripsi. Semarang: Universitas Diponegoro.

Bank Indonesia. 2012. *Bank Indonesia Selenggarakan Seminar Akhir Tahun Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia. (http://www.bi.go.id/web/id/Ruang+Media/Siaran+Pers/SP_17122012.htm?mweb=false)

Baridwan, Zaki. 1998. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Yogyakarta: BPFE-UGM

- Diana, Anastasia dan Setiawati, Lilis. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Percetakan ANDI.
- Fitrisah, Tri Dya. 2012. *Analisis Pendistribusian Laba dalam akuntansi Syariah untuk Mencapai Prinsip Keadilan*. Skripsi. Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Ghani, Abdul Muhammad. 2005. *The Spirituality in Business*. Jakarta: Pena.
- Hall, James. 2007. *Accounting Information Systems*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hasyim. 2009. *Kiat Cerdas Meraih Istiqomah*. Surabaya: Pustaka Elba.
- Hidayat, Firman. 2012. *Dan Jika Aku Sakit, Dialah yang Menyembuhkanku*. <http://muslim.or.id/akhlaq-dan-nasehat/dan-jika-aku-sakit-dialah-yang-menyembuhkanku.html>, (diakses 28 April 2013)
- Hilda. 2010. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang, dan Penerimaan Kas pada CV Dekatama*. Skripsi. Jakarta: Universitas Bina Nusantara. <http://thesis.binus.ac.id/doc/Bab2/2010-1-00017-AKSI%20Bab%202.pdf>, (diakses 2 Januari 2013)
- Hopwood dan Bodnar. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- iB Zone. 2011. *Bank Syariah Pertama di Dunia*. (Online), (<http://ib2.eramuslim.com/2011/01/01/bank-syariah-pertama-di-dunia/>), diakses 31 Januari 2013)
- Indrasari, Ivo. 2011. *Upaya Peningkatan penjualan Sepeda Motor honda Melalui Pengimplementasian Strategi Routing Sales Force di Dealer LJM Wilayah Kabupaten Ngawi*. Skripsi tidak diterbitkan. Surabaya: Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Petra. (<http://digilib.petra.ac.id/viewer.php?page=1&submit.x=0&submit.y=0&qual=high&fname=/jiunkpe/s1/masa/2011/jiunkpe-ns-s1-2011-36407024-19277-honda-chapter2.pdf>, diakses 31 Desember 2012)
- Imama, Lely Sofyan. 2008. Ekonomi Islam: Rasional dan Relevan. *Jurnal Ekonomi Islam*, 2: 309-317.

Konsep Pedoman Good Governance Bisnis Syariah. 2011. Komite Nasional Governance Indonesia.

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Prabowo, Sugeng. 2010. *Spiritualitas di Tempat Kerja*. http://www.uin-malang.ac.id/index.php?option=com_content&view=article&id=1702:2010-10-17-02-47-59&catid=35:artikel-dosen&Itemid=210 (diakses 31 desember 2012)

Prenanto, Tisna. 2012. Peran Bank Syariah dalam Usaha Kecil Menengah. *Kompasiana*, (Online), (<http://ekonomi.kompasiana.com/bisnis/2012/09/25/peran-bank-syariah-dalam-mengembangkan-usaha-kecil-menengah-496026.html>, diakses 31 Desember 2012).

Qardhawi, Yusuf. 2000. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.

Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Sekaran, Uma 2006. *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.

Suhendi, Hendi. 2002. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers.

Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: Berkat Mulia Insani Publishing.

Wiroso. 2011. *Akuntansi Transaksi Syariah*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.

Yendrawati, Reni. 2005. *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1*. Yogyakarta: Ekonisia.

LAMPIRAN

Faktur Penjualan Darul Ilmi Agency



Jl. Abdullah Dg Sirua No.73, Makassar

Telp : 0411-443199, 0411-2850563, 085 242 661 561

e-mail: darulilmi@ymail.com

Blog: darulilmiagencymakassar.blogspot.com

Makassar, __, __, 20__

Kode Agen : A.8550. __. __

FAKTUR NO. __

Kepada Ykh,

Telp/HP :

No.	Kode	Nama Barang	Qty	Harga Sebelum Diskon	Diskon %	Harga Setelah Diskon	Jumlah
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							

KONSINYASI / TEMPO / TUNAI

(Coret yang tidak perlu)

Maaf, barang yang cacat fisik yang cukup berarti, dan bukan kesalahan dari petugas kami, maka tidak dapat dikembalikan atau ditukar

Total Hutang/Cash

Bea Kirim

DP Cash

Total Sisa Hutang/Cash

Darul Ilmi Agency

Stempel, Nama Jelas, Paraf

Costumer/Pelanggan

Nama Jelas, Paraf

Tgl. Jatuh Tempo

Bank Mandiri Rek.No. 152-00-1071718-5 a/n Muliati Idrus, KC Makassar Panakkukang

Harap menghubungi kami di No.Hp : 085242661561 bila telah ditransfer

DRAFT WAWANCARA

(telah disesuaikan dengan ejaan yang disempurnakan dan data recorder
ada pada penulis)

Nama : Suriyana

Jabatan : Kepala Kasir & Asisten Manajer

1. Apakah barang-barang yang diperdagangkan di Darul Ilmi Agency adalah barang-barang yang diperintahkan dalam Islam dan mengikuti Sunnah Rasulullah?

Jawab: Barang-barang yang diperdagangkan di Darul Ilmi InsyaAllah diutamakan barang yang seperti itu, misalnya madu, habbatussauda, buku islam. Selain itu, lebih diutamakan yang sesuai sunnah misalnya Thibun Nabawi yang hari ini diperdagangkan dalam bentuk herbal. Insya Allah herbal tidak memiliki efek samping misalnya kecanduan. Namun, ada juga herbal yang tidak cocok dengan penyakit tertentu. Oleh karena itu, produk herbal yang kami jual diutamakan yang sudah memiliki izin POM karena dikhawatirkan jika belum memiliki izin dari POM herbal tersebut mengandung kandungan yang tidak cocok dengan kesehatan.

2. Apa saja nilai-nilai Islam yang menonjol atau yang dijunjung tinggi di perusahaan ini?

Jawab: Nilai-nilai Islam yang dijunjung tinggi dalam perusahaan ini adalah kejujuran. Kejujuran menjadi hal yang harus dimiliki oleh setiap karyawan dalam perusahaan ini sebab pimpinan tidak harus serta merta memantau setiap harinya kinerja dari karyawan. Sehingga diperlukan kejujuran. Jika karyawan yang tidak jujur utamanya karyawan di bagian kasir juga akan langsung terlihat jika uangnya kurang dan tidak sesuai dengan jumlah yang dilaporkan.

Selain itu, nilai amanah juga menjadi hal yang utama di Darul Ilmi. Jika pelanggan yang melakukan akad konsinyasi dan akad tempo (kredit) tidak perlu memakai jaminan. Sifat amanah sepenuhnya dipercayakan kepada pelanggan apakah dia bisa memegang amanah yang diberikan atau tidak. Jika pelanggan paham esensi dari amanah, maka ia tidak akan menganggap remeh amanah yang diberikan.

3. Apa perbedaan perusahaan ini dengan entitas bisnis syariah lainnya?

Jawab: Contoh konkrit perbedaan yang bisa dilihat dari perusahaan Darul Ilmi dengan entitas syariah lainnya adalah masalah pergaulannya. Jika ada pelanggan ikhwan (laki-laki), maka pintu toko akan dibuka. Sebelum masuk pun, pelanggan ikhwan harus meminta izin terlebih dahulu kepada satpam yang menjaga di luar.

Perbedaan lain dengan entitas bisnis syariah lainnya ialah dalam hal keanggotaan. Darul Ilmi agency memberikan peluang kepada pelanggan yang berstatus pedagang untuk bisa menjadi anggota pada Darul Ilmi Agency. Status pedagang yang dimaksud ialah orang yang membeli barang di Darul Ilmi kemudian menjualnya kembali kepada orang lain maka orang tersebut dikategorikan sebagai pedagang.

Selain itu, perbedaan mendasar lainnya dengan perusahaan lain ialah seluruh karyawan di Darul Ilmi Agency harus mengikuti pendidikan Islam secara intensif (*tarbiyah*).

4. Bagaimana sistem kartu pedagang yang ada di Darul Ilmi?

Jawab: Kartu pedagang disebut juga sebagai kartu member. Namun, banyak pelanggan yang bertanya-tanya masalah kartu member. Ada yang komplain karena khawatir bahwa kartu member mengandung riba di dalamnya. Sebenarnya, kartu member saat ini disebut sebagai kartu pedagang yang berfungsi sebagai kartu identitas saja. Lalu kemudian muncul pertanyaan. Mengapa pengadaan kartu pedagang harus dibayar? Ya, karena ada biaya administrasi pembuatan kartu. Sistem kartu yang saat ini diterapkan di Darul Ilmi Agency ialah pedagang membayar sebesar Rp 100.000 untuk mendapatkan kartu. Biaya administrasi kartu sebesar Rp 10.000 dan biaya jasa pelayanan keanggota pedagang sebesar Rp 90.000. dalam hal ini kami selaku pihak darul Ilmi perlu memahami dengan baik mengenai kartu pedagang kepada setiap pelanggan yang ingin menjadi anggota pedagang.

Selain itu, kami juga memberikan fasilitas kepada pelanggan yang tidak memiliki kartu pedagang yakni memberikan diskon. Namun, terdapat perbedaan besaran diskon yang diberikan kepada pelanggan yang bukan anggota pedagang dan pelanggan yang berstatus anggota pedagang. Selain itu, jika ada anggota pedagang yang memesan barang yang saat itu barangnya sedang terbatas, maka pihak yang didahulukan adalah yang memiliki kartu identitas sebagai pedagang daripada pihak yang tidak memiliki kartu identitas.

5. Dari mana sumber produk yang dijual di Darul Ilmi Agency?

Jawab: Produk yang kami jual barangnya diambil dari distributor di Jawa, khususnya barang dalam jumlah yang banyak. Namun, jika distributor atau pemasok sedang kekurangan *stock*, maka kami berusaha mencari di tempat lain yang harganya sesuai dengan harga biasanya. Selain dari distributor dan pemasok di Jawa, ada juga barang-barang titipan yang kami jual. Barang titipan dari yang masuk biasanya merupakan barang baru yang sumbernya dari Makassar.

6. Apa saja keunikan Darul Ilmi dengan toko lain?

Jawab: Pertama, masalah konsinyasi yang diterapkan disini. Di tempat lain juga melakukan akad konsinyasi, namun di tempat lain yang bisa melakukan akad konsinyasi adalah hanya orang-orang yang dikenali saja di perusahaan tersebut. Selain itu, tidak ada jangka waktu yang tetap. Beda halnya dengan Darul Ilmi, orang yang memiliki kartu identitas sebagai anggota pedagang berhak melakukan akad konsinyasi dan jangka waktu yang diberikan paling lambat 21 hari. Beberapa alasannya yaitu agar siklus keluar masuk barang berjalan lancar, mencegah barang kadaluarsa, dan barang yang tidak laku bisa dijual kembali. Kedua, masalah ikhtilatnya. Beberapa entitas bisnis syariah yang lain bercampur baur antara pria dan wanita. Kalau di Darul Ilmi tempatnya tertutup, dan jika ada ikhwa (laki-laki) yang ingin masuk diberi peringatan karena karyawan yang melayani penjualan adalah akhwat (perempuan). Harapan kami kedepan ialah bisa membuka cabang untuk toko khusus ikhwa dan khusus akhwat untuk mencegah ikhtilat.

DRAFT WAWANCARA

(telah disesuaikan dengan ejaan yang disempurnakan dan data recorder
ada pada penulis)

Nama : Muliati Idrus, S.Pd
Jabatan : Direktur

1. Bagaimana siklus pembelian barang pada Darul Ilmi Agency?

Jawab: Barang yang diperdagangkan pada Darul Ilmi bermacam-macam. Pemesanan barang dilakukan oleh manajer. Penentuan pemasok juga dilakukan oleh manajer. Jika tembus ke produsen, maka pengambilan barang melalui produsen. Jika tidak tembus ke produsen, maka pemasok yang dipilih dari distributor. Distributor yang dipilih rata-rata berasal dari Jawa yang pengambilan barangnya sampai 10.000 *pieces*. Keunikan jika mengambil barang dari distributor yaitu mendapat diskon yang maksimal dan bisa mengambil barang yang beraneka macam. Selain itu, tidak perlu sampai 1.000 *pieces* per satu *item* barang. Barang-barang yang dipesan dikirim melalui laut, kecuali jika ada barang yang ringan dan sangat dibutuhkan dalam waktu yang cepat biasanya dikirim melalui laut yang jangka waktunya dua sampai tiga hari. Jika barang yang dipesan adalah barang berat, maka biasanya pemesanan dilakukan dalam jumlah banyak yang pengirimannya melalui laut yang jangka waktunya dua sampai tiga pekan. Bahkan bisa mencapai sepuluh hari. Hal ini sangat tergantung pada cuaca.

Ekspedisi barang langsung masuk ke toko. Hal ini dikarenakan tidak ada pembagian gudang dengan toko, maka semua barang di *dropped* di toko dan semua karyawan bagian kasir dan kepala kasir bertanggung jawab untuk mengecek barang yang datang. Barang yang datang kemudian dicek jumlah dan tanggal *expired*nya. Jika ada barang-barang yang baru, maka produsen barang tersebut diinput ke komputer dan memperhatikan izin dari POM yang dimiliki barang tersebut. Sebagian besar barang-barang yang dijual di Darul Ilmi memiliki izin POM dan izin MUI. Izin POM dan izin MUI menjadi hal yang sangat penting dalam penjualan barang di Darul Ilmi karena banyak herbal-herbal yang beredar belum memiliki izin POM dan izin MUI karena mungkin masih merupakan industri rumahan baik dari segi bahan sehingga belum mendapatkan izin dari POM dan izin pabrik.

Setelah pengecekan barang, kemudian barang diberi harga dan langsung dipajang di toko. Keesokan harinya, barang sudah bisa dijual dan disesuaikan dengan katalog yang dibuat oleh manajer (katalog harga).

2. Bagaimana jika ada barang yang cacat tiba di toko?

Jawab: Tergantung cacat karena apa. Pertama ekspedisi diminta menanggung. Rata-rata ekspedisi tidak mau menanggung. Jika cacat ditemukan pada saat pengecekan, kami meminta distributor untuk mengurangi harga dari barang yang tertera di nota sesuai dengan barang yang cacat. Oleh karena itu, pengecekan harus diteliti dengan baik karena barang akan dijual kembali.

Jika ada barang cacat yang diambil oleh pedagang, kecil kemungkinannya karena barang yang cacat sudah dicek dengan baik pada saat barang tersebut masuk. Konsekuensi pedagang yang mengambil barang yang cacat, maka hal itu merupakan kesalahan pedagang karena sudah ada pengecekan yang dilakukan oleh karyawan ketika barang masuk ke dalam toko.

3. Bagaimana jika ada pelanggan yang datang mengembalikan barang cacat? Apakah bukan tanggung jawab Darul Ilmi?

Jawab: Tergantung produknya. Misalnya Al Qur'an. Al Qur'an datang dengan kondisi tertutup. Jika ada halaman yang kurang, maka dapat dilakukan dengan penukaran barang. Jika barangnya sedang kosong pada saat ingin ditukar, pelanggan diminta untuk bersabar menunggu barang yang serupa. Hal ini karena telah terjadi akad penjualan secara tunai dan tidak ada persyaratan cacat dan penggantian uang, yang ada hanya penggantian dengan barang yang serupa.

4. Apa-apa saja jenis penjualan yang ada di Darul Ilmi?

Jawab: Jenis penjualan pada Darul Ilmi Agency ada tiga macam, yaitu tunai, tempo, dan konsinyasi. Penjualan tunai dan tempo akadnya langsung pada saat itu juga. Penjualan tunai ialah serah terima uang dan barang secara bersamaan. Sedangkan penjualan tempo, barang dahulu diserahkan dan uang dibayar belakangan.

tetapi barang telah berpindah kepemilikan. Penjualan tempo yang dimaksudkan pada Darul Ilmi ialah penjualan kredit.

Penjualan tempo (kredit) ada dua jenis, yaitu tempo lima hari dan tempo dua puluh satu hari. Akad yang digunakan dalam penjualan ini ialah akad *qardh* atau utang. Artinya, barang sudah berpindah kepemilikan ketika akad ini berlangsung. Jika telah terjadi akad tempo lima hari misalnya, kemudian ada pelanggan yang mau mengembalikan barangnya, maka sudah tidak bisa. Hal ini karena khiyar majelisnya tidak ada. Adapun syarat untuk melakukan akad tempo lima hari yaitu tanpa *down payment* (DP) sedangkan untuk tempo 21 hari harus membayar *down payment* (DP) sebesar 50%.

Penjualan yang ketiga ialah penjualan konsinyasi. Akad yang digunakan dalam penjualan ini ialah akad titipan atau istilah islamnya akad Wakalah. Kami sebagai pemilik barang Darul Ilmi menitipkan barang ke pedagang. Setelah selesai akad, barang masih menjadi hak milik Darul Ilmi, bukan milik pelanggan. Adapun jangka waktu yang diberikan oleh manajemen adalah selama 21 hari dan bisa dikembalikan sebelum 21 hari. Kami memberikan batas maksimal untuk menjual. Kemudian barang yang laku disetor dan yang tidak laku dikembalikan (retur) dengan syarat tidak cacat. Jika barang kembali dalam keadaan rusak atau cacat, misalnya siwak yang dosnya peyot maka barang tidak diterima dan dianggap laku. Artinya, konsekuensi dari pedagang untuk menjaga amanah. Namun, kami juga memberikan pengecualian dengan *udzur syar'i* : misalnya sakit, kecopetan dan pedagang berupaya untuk menyelamatkan barang konsinyasinya, maka akan diberikan kelonggaran dari pihak manajemen. Adapun jika dikarenakan unsur kelalaian seperti barang konsinyasi ketinggalan di mobil angkutan, maka hal itu termasuk kategori kelalaian. Semuanya merupakan konsekuensi menjaga barang yakni sifat amanah.

Adanya jangka waktu maksimal 21 hari untuk melakukan akad konsinyasi juga berguna untuk mencegah

5. Jika seseorang telah melakukan akad tempo namun pada saat jatuh tempo tidak datang membayar utangnya, apa yang dilakukan pihak Darul Ilmi?

Jawab: Tidak ada masalah bagi pihak Darul Ilmi. Jika orang tersebut telah mengadakan akad tempo lima hari, kami telah memberikan keistimewaan yaitu mengambil barang tanpa uang

muka. Kami selaku pihak Darul Ilmi mengharapkan dari setiap pelaku jual beli untuk menerapkan kejujuran. Hal ini juga menjadi sarana bagi kami untuk mengetahui pelanggan yang jujur atau tidak. Selain itu, kita juga bisa mengetahui bahwa ia paham ilmu jual beli atau tidak.

Kami juga memiliki aturan mengenai akad tempo dan konsinyasi yang mengalami kemacetan. Jika pedagang yang melakukan akad konsinyasi atau tempo tidak ada kabar selama tiga bulan berturut-turut maka pedagang tersebut dicabut haknya untuk bisa melaksanakan akad tempo dan akad konsinyasi. Mereka hanya bisa melakukan pembelian dengan cara tunai.

6. Apa tujuan Darul Ilmi membuat anggota pedagang dalam siklus penjualannya?

Jawab: Tujuan kedepannya membentuk komunitas pedagang. Pedagang yang kami maksud tidak harus mempunyai toko besar atau lapak. Namun, yang paling penting barang yang telah diambil atau dibeli di Darul Ilmi dapat dijual kembali. Darul Ilmi *tsiqoh* kepada ucapan. Adapun realita, pertanggungjawaban langsung kepada Allah.

7. Bagaimana dengan aturan diskon yang diterapkan di Darul Ilmi? Bagaimana ketentuannya?

Jawab: Diskon yang kami terapkan disesuaikan dengan katalog yang dibuat oleh manajer. Ketika anggota pedagang pertama kali mendaftar, kami langsung menawarkan bahwa ada katalog yang dapat dikirimkan jika pedagang membutuhkan tiap bulan. Jumlah anggota pedagang saat ini mencapai 1.600 orang. Kami merasa kewalahan jika mengirimkan ke semua pedagang, kecuali jika pedagang tersebut menginformasikan dan meminta untuk dikirimkan setiap bulannya. Selain itu, belum ada bagian khusus yang menangani hal ini.

Range diskon yang kami berikan untuk pembelian banyak sekitar 25% keatas. Diskon maksimal 40%-45%. Kami juga menyesuaikan dengan diskon dari produsen atau distributor. Karena tidak semua barang diambil di distributor. Ada produsen yang berakad dengan distributor.

8. Apakah dengan adanya jangka waktu yang ditetapkan pada aturan akad konsinyasi tidak ada pelanggan yang bermasalah?

Jawab:

Adanya aturan konsinyasi dengan maksimal 21 hari maka resiko nota macet pada perusahaan kami lebih sedikit. Jika dibandingkan dengan toko-toko lain yang juga mengadakan akad konsinyasi memiliki kendala dari nota macet sebab tidak adanya pengarsipan nota yang kurang teratur dan tidak adanya sistem baku. Barangnya semakin sedikit sedangkan transaksi banyak yang tercatat. Ini bisa dilihat dari pencatatan yang hanya berupa nota-nota biasa yang dilakukan oleh perusahaan lain dan tidak adanya pengecekan yang berkala.

Kami juga memiliki strategi untuk mengurangi nota macet yaitu dengan mengingatkan kepada pelanggan jika jatuh temponya sudah hampir selesai. Hal ini biasanya dilakukan oleh bagian kasir jika tidak terlalu sibuk. Jika nota rangkap yang dipegang oleh pelanggan hilang, maka kami tidak bisa menerima alasan tersebut. Karena setelah menyepakati akad yang telah dilakukan, secara tidak langsung pelanggan meng-iya-kan untuk mengikuti aturan dari sistem penjualan kami sekalipun tidak dilafadzkan dalam perkataan.

Jika kasus yang dialami pedagang untuk pertama kali dikarenakan lupa, maka kami memberi kemudahan. Kami mencegah *mudharat* yang besar dengan melihat catatan amanah yang kami punya.

Walaupun telah ada aturan yang mengatur jangka waktu dari penjualan konsinyasi, masih ada juga anggota pedagang yang “nakal”. Kami tidak mendapatkan info mengenai pedagang tersebut dan tidak ada udzur yang sampai kepada kami. Padahal Allah telah mengatur masalah muamalah, masalah janji. Hal ini juga menjadi sarana bagi kami untuk mensosialisasikan ilmu-ilmu syar’i khususnya dalam jual beli. Jika kasir tidak sanggup menangani komplain dari pelanggan maka manajer akan turun tangan.

Kami juga memiliki data anggota pedagang yang blacklist, artinya pelanggan yang telah melakukan pelanggaran mengenai aturan yang kami buat tercatat dengan baik. Anggota pedagang beberapa tahun lalu juga masih kami simpan. Hal ini bisa menjadi bahan pelajaran bagi anggota pedagang untuk tidak melakukan pelanggaran lagi. Selain itu, dengan adanya aturan yang ketat yang kami buat membuat banyak pelanggan yang kapok. Jumlah

anggota pedagang yang bermasalah saat ini tinggal dihitung jari saja.

Adapun perlakuan kami kepada pedagang yang jangka waktu dua sampai tiga tahun tidak ada kabarnya, kami akan mendatangi rumahnya. Form yang diisi oleh setiap anggota pedagang ketika mendaftar sebagai anggota pedagang menjadi acuan kami untuk mengetahui secara lengkap informasi dari setiap anggota pedagang. Beban tanggung jawab atas kerugian barang yang tidak dilunasi oleh pelanggan harus dibagi secara merata ke seluruh pemodal Darul Ilmi.

9. Bagaimana sistem pembagian laba di Darul Ilmi?

Jawab: Sistem pembagian laba pada Darul Ilmi adalah pembagian laba ke seluruh pemodal setiap bulannya. Seluruh keuntungan dibagi secara merata sesuai dengan porsi modal yang ditanamkan oleh setiap pemodal. Darul Ilmi tidak memiliki anggaran infak. Adapun untuk penyaluran infak, kami melakukan musyawarah. Sebab, bukan sistem mudharabah yang kami gunakan, tetapi sistem musyarakah dimana seluruh laba 100% disalurkan ke pemodal.

Beberapa pemodal Darul Ilmi menginfakkan seluruh laba yang diperolehnya untuk di sedekahkan. Kami memberikan informasi ke pemodal untuk menyalurkan dananya ke beberapa pihak yang membutuhkan dana. Tidak semua pemodal secara langsung turun tangan untuk mengelola modal. Dan kami terus membuka kesempatan untuk melakukan permodalan demi memperluas usaha kami sebab membutuhkan modal yang sesar untuk membvuka cabang atau perwakilan. Alhamdulillah kami juga memiliki pertambahan anggota pedagang setiap bulannya. Sehingga, barang-barang yang kami jual juga bertambah banyak jenisnya.

10. Apakah barang-barang yang dijual adalah barang untuk kemaslahatan ummat?

Jawab: Awalnya kami menjual masalah Islam. Namun, seiring berkembangnya waktu kami memperluas dengan menjual buku-buku Islami. Selanjutnya, kami menambah produk herbal. Walaupun herbal adalah kebutuhan sekunder, namun kami memiliki

pangsa pasar yang cukup besar di Darul Ilmi. Jika dibandingkan rasio perputaran barang antara buku dan herbal, maka jawabannya adalah lebih besar perputaran herbal. Jika ditinjau dari aspek kesehatan yang dicontohkan oleh Rasulullah, insya Allah kami berupaya mensosialisaikan khasiat *thibunnabawi*. Namun, dengan tidak menjatuhkan dari medis. Intinya semua jenis pengobatan tetap kita terima. Dan satu hal yang tidak bisa dinafikkan bahwa madu dan air zamzam yang selalu dikonsumsi Rasulullah ternyata beliau tidak pernah sakit kecuali demam ketika ingin meninggal. Beberapa penelitian ilmiah juga telah membuktikan bahwa khasiat dari *thibunnabawi* untuk meningkatkan antioksidan dalam tubuh dan mengangkat racun dalam tubuh.

Darul Ilmi Agency tidak pernah masuk ke Multi Level Marketing dan tidak menjadi member dari salah satu agen MLM. Kami menerima masukan barang dari orang yang menitipkan barang namun dengan tetap mempertimbangkan mengenai barang yang dimasukkan apak bermanfaat atau tidak. Selain itu, kami juga mempertimbangkan masalah harga.

BIODATA

Identitas Diri

Nama : Ayu Aan Khary Matlaudin
 Tempat, Tanggal Lahir : Ujung Pandang, 2 September 1991
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Alamat Rumah : Jl. Landak Baru Lr. 7 No.22 Makassar
 Telepon Rumah dan HP : 0411-850254 / 08124265197
 Alamat E-mail : ayu_aan@rocketmail.com

Riwayat Pendidikan

-Pendidikan Formal

TK : TK Aisiyah Bustanul Atfal Cabang Mamajang, Makassar
 SD : SD Pertiwi Gunung Sari Disamakan Ujung Pandang
 SMP : SMP Negeri 6 Makassar
 SMA : SMA Negeri 2 Makassar
 Universitas Hasanuddin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan

Akuntansi

-Pendidikan Non Formal

Kursus Bahasa Inggris, Briton Fluency Speaking tahun 2011

Riwayat Prestasi

-Prestasi Akademik

(tidak ada)

-Prestasi Nonakademik

(tidak ada)

Pengalaman

-Organisasi

Anggota Keluarga Mahasiswa Masjid Darul Ilmi FEB UH periode 2010-2011

Koord. Divisi Dana dan Kesekretariatan Masjid Darul Ilmi FEB UH periode 2011-2012

Sekretaris Dept. Kemuslimahan KM MDI FEB UH periode 2012-2013

WaKU Ekonomi Forum Studi Ulul Albaab Periode 2012-2013

Koord. Dept. Kemuslimahan KM MDI FEB UH periode 2013-2014

-Kerja

(tidak ada)

Demikian biodata ini dibuat dengan sebenarnya.

Makassar, September 2013

Ayu Aan Khary Matlaudin